مقدمة في علم الاقتصاد

الدكتور محمود يونس　　الدكتور أحمد رمضان نعمة الله

كلية التجارة
جامعة الإسكندرية

المكتب العربي الحديث
ت ٤٨٢٦٤٨٩ اسكندرية

مقدمة في علم الاقتصاد

مقدمة

يهدف هذا المؤلَّف إلى تقديم «المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد» ولا نطمح بطبيعة الحال أن يكون المؤلف ـ قد أحاط بكل الجوانب المختلفة التي يتناولها هذا العلم، بل إنه بسبب ظروف معينة لم يتعرض لبعض موضوعات هي من صميم علم الاقتصاد، ونقصد بذلك نظرية التوزيع. على أنه لما كان الهدف الأساسي هو تعريف القارىء المبتدىء في علم الاقتصاد بمفاهيمه الأساسية فقد عمدنا إلى تبسيط العرض قدر الإمكان وتجنبنا التعقيدات الفنية ما استطعنا إلى ذلك سبيلاً.

ولكي يكون هذا المؤلَّف وحدة علمية متكاملة، فقد قمنا بتقسيمه إلى قسمين، يتناول القسم الأول التحليل الاقتصادي الوحدي Micro Economic Analysis ، في حين يتناول القسم الثاني التحليل الاقتصادي الكلي Macro Economic Analysis.

ونأمل أن يحقق هذا المؤلَّف الغاية التي ننشدها لقارئه، كما نأمل أن يجد القارىء في هذا المؤلف الغاية التي ينشدها لنفسه.

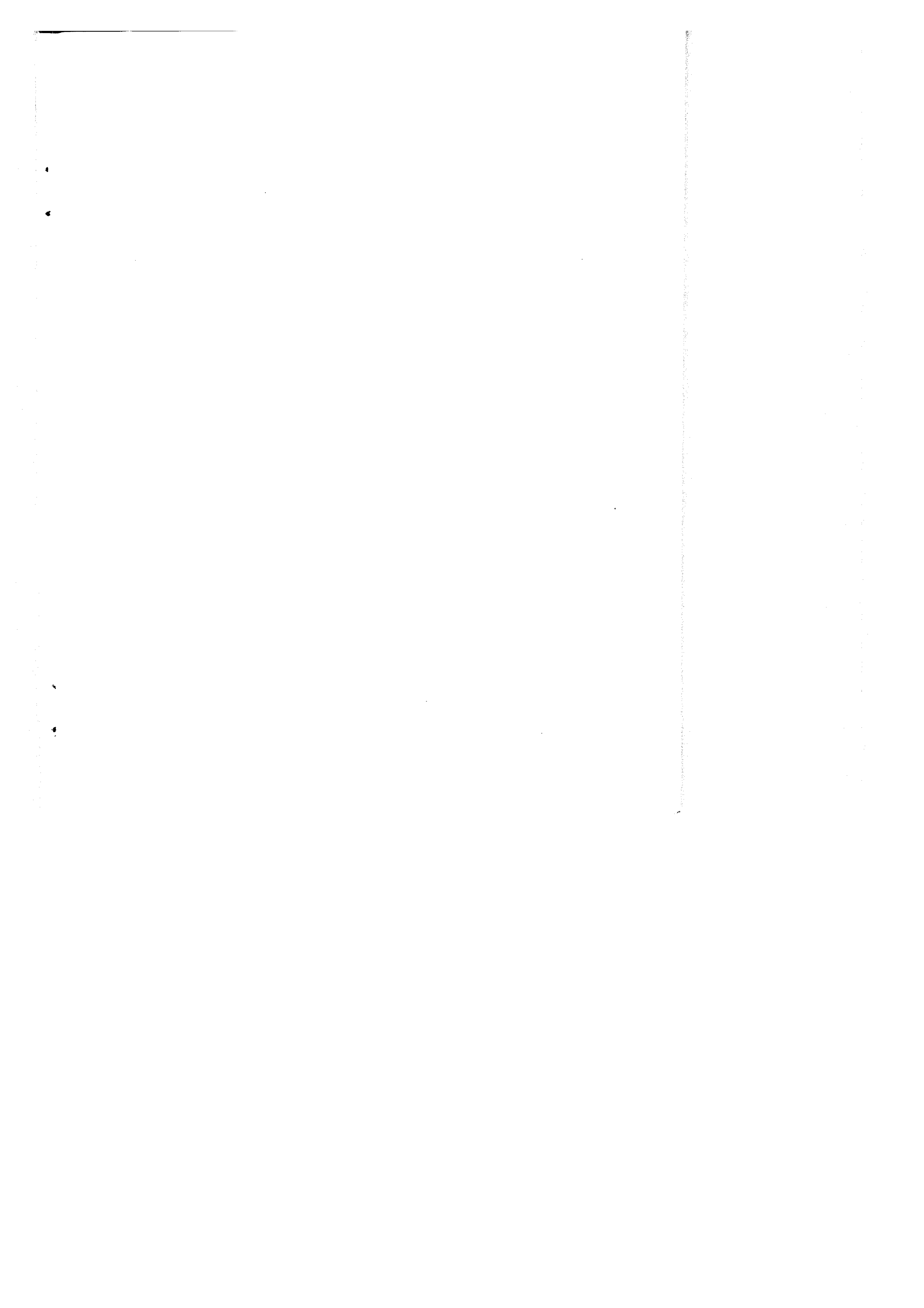
والله الموفق إلى سبيل الرشاد.

المؤلفان



مقدمة عامة

- الفصل الأول: علم الاقتصاد (نطاقه - تعريفه - علاقته بالعلوم الأخرى)
- الفصل الثاني: المشكلة الاقتصادية



الفصل الأول (*)

علم الاقتصاد

(نطاقه، تعريفه، علاقته بالعلوم الأخرى)

١ ـ نطاق علم الاقتصاد:

إن السؤال الذي يمكن أن يتطرق إلى ذهن القارىء في مستهل دراسته للاقتصاد غالباً ما يكون متعلقاً بالأمور التي يختص هذا العلم ببحثها. ويمكن القول بصفة عامة أن الاقتصاد يعالج القضايا التي تحتل اهتمام الفرد في حياته اليومية لتعلقها الواضح بمعيشته ورفاهيته الاقتصادية سواء كفرد في حد ذاته أو كمواطن ينتمي إلى مجتمع يعيش فيه.

فعندما يتدبر المرء حياته اليومية فقد يجول بخاطره العديد من التساؤلات سواء على المستوى الفردي أو المستوى الإقليمي أو المستوى الدولي.

فعلى المستوى الفردي قد يتساءل المرء: لماذا ترتفع أسعار بعض المنتجات دون البعض الآخر؟ ولماذا ترتفع الأسعار كلها في بعض الأحيان؟ ولماذا يؤدي ارتفاع الأسعار إلى إحساس ذوي الدخول الثابتة ـ والموظفون بصفة خاصة ـ أنهم أفقر من ذي قبل؟ ولماذا لا تلجأ الدولة عندئذ إلى زيادة مرتباتهم عن طريق اصدار المزيد من النقود؟ . . . الخ.

(*) كتب هذا الفصل الدكتور محمود يونس والدكتور عبد النعيم مبارك.

أما على المستوى القومي، فقد يتساءل المرء: أي دولاب عمل هائل يضم ملايين الأفراد الذين يعملون في الزراعة والصناعة والتجارة وغيرها من الأنشطة الأخرى؟ وما هي القوانين التي تحكم سلوكياتهم؟ وما هي الدوافع التي تحفزهم على الاستمرار في العمل؟ ولماذا يفضلون العمل على الفراغ في معظم الأحيان؟ وما هو سر النقود الذي يجعل الانسان يسعى طوال عمره جرياً وراءها؟ وكيف وجدت؟ ومتى يمكن أن تختفي؟ وكيف يتصرف الانسان إذا فاض لديه قدر منها؟ هل يدخره في بنك أم يكتنزه؟ وما هو دور البنوك؟ وهل تتشابه خدماتها أم تختلف؟ والخدمات الأخرى مثل النقل والتخزين والتعليم والعلاج وغيرها من يتولاها وما جدواها؟ . . . الخ.

وعلى المستوى الدولي فقد تتلاحق التساؤلات: هل تستطيع دولة من الدول أن تعيش في عزلة عن غيرها من الدول الأخرى، أي مكتفية ذاتياً؟ أم لا بد من اعتمادها على غيرها أخذاً وعطاءاً؟ وكيف تسير العلاقات التجارية بين الدول؟ وما هي الضوابط التي تحكمها؟ وكيف تتم تسوية المبادلات الدولية؟ وبأية عملة؟ وهل توجد قيود على المبادلات أم لا؟ وما هو المقصود بميزان المدفوعات؟ وما معنى الفائض أو العجز فيه؟ وما المقصود بسعر الصرف؟ وما معنى ثبات قيمة عملة، وتعويم عملة أخرى؟ وما معنى أن نقول أن هناك اقتصاداً متقدماً، واقتصاداً نامياً، واقتصاداً متخلفاً؟.

هذه التساؤلات وكثير غيرها هي مجرد أمثلة توضح لنا إلى أي مدى يرتبط المواطن العادي في حياته اليومية ارتباطاً وثيقاً بالعديد من المسائل الاقتصادية التي يدرك أهميتها ويدرك أنها من الأمور الحيوية التي يتعين على المجتمع أن يواجهها. والواقع أن كل تساؤل من هذه التساؤلات يثير مشكلة يتطلب حلها ضرورة القيام بعملية موازنة منفعية حرة بين بدائل عديدة لاختيار البديل الذي ينطوي على أقل تضحية ممكنة ويحقق في ذات الوقت أقصى عائد ممكن.

على أنه يجب أن لا يغيب عن الذهن أنه مهما بلغ اهتمام المواطن

العادي بالتفكير في مثل هذه الأمور، فليس من المتوقع أن يصل إلى إجابات شافية على مثل هذه التساؤلات، بل إنه - أي المواطن - لا يطمح أصلاً في ذلك. وبالطبع فنحن لا نزعم أننا سنقوم بمثل هذه المهمة في دراستنا الحالية. إن كل ما نريد أن نقوله هو أن مثل هذه الموضوعات التي تمس صميم الحياة اليومية للفرد تدخل في نطاق ما يسمى «علم الاقتصاد».

٢ - تعريف علم الاقتصاد

يشير ما سبق إلى أن دراسة الاقتصاد تشمل فيما تشمله موضوعات مثل الغنى، والفقر، والدخل، والأجور، والانفاق والبنوك، والضرائب، وميزانية الحكومة، وسعر العملة في الأسواق الخارجية، والدين العام، وبطاقات التموين، ومشاريع التصنيع . . . الخ.

وواقع الأمر أنه لا توجد حاجة عملية لتقديم تعريف جامع يحدد نطاق علم الاقتصاد. ويكفي في هذا الصدد ما يسمى بالتعريف المصنّف "classi-ficatory definition" مثل المواضيع التي أشرنا إليها فيما سبق. ومع ذلك فإن عدداً من الاقتصاديين المهتمين بنطاق علم الاقتصاد قد وجهوا اهتمامهم نحو صياغة تعاريف تحليلية "analatical" تختص بأوجه معينة لها صفة العمومية عند دراسة الاقتصاد[1].

ويزخر التاريخ الاقتصادي بمثل هذه التعاريف. فعند الفيلسوف الاسكتلندي «آدم سميث» يعرف الاقتصاد على أنه «بحث في طبيعة ثروة الأمم وأسبابها» وقد كان هذا التعريف هو عنوان أول بحث منظم في الاقتصاد نشره سميث عام ١٧٧٦ . وعند «جون ستيوارت ميل» فإن الاقتصاد هو «دراسة للسلوك الانساني في محيط الجماعة، مثله في ذلك مثل علم الأخلاق أو

---

(١) راجع، د. صلاح الدين الصرفي، مقدمة ومبادىء الاقتصاد، دار الجامعات المصرية ١٩٩١، ص ٧ وما بعدها.

السياسة أو علم النفس» وإن كان يتميز عن غيره من هذه الدراسات بأنه يسرر جانب الجري وراء خلق الثروة.

ومنذ «ميل» حتى الوقت الحاضر تعددت تعاريف علم الاقتصاد واختلفت أوجه النشاط الانساني التي اعتبرها الاقتصاديون حجر الزاوية في دراسة الاقتصاد. فلقد عرف الاقتصادي الانجليزي «مارشال» علم الاقتصاد في كتابه «مبادىء الاقتصاد» عام ١٨٩٠ بأنه «دراسة بني الانسان في أعمال حياتهم العادية» أي دراسة كيفية حصول الانسان على دخله وكيفية تصرفه في هذا الدخل.

وعرفه بيجو في كتابه اقتصاديات الرفاهه عام ١٩٢٠ بأنه «دراسة الرفاهة الاقتصادية».

وفي عام ١٩٣٢ عرفه «روبنز» في كتابه «طبيعة علم الاقتصاد ومعناه» بأنه «دراسة السلوك الانساني كعلاقة بين الأهداف والحاجات المتعددة وبين الوسائل النادرة ذات الاستعمالات المختلفة».

أما كير نكروس، فقد عرفه بأنه «علم اجتماعي يدرس الكيفية التي بها يحاول الأفراد تطبيق الندرة على حاجاتهم والطريقة التي تتفاعل بها هذه المحاولات بعضها مع البعض عن طريق التبادل».

وقد عرفه «ساموبلسون» بأنه «دراسة الكيفية التي يختار بها الأفراد والمجتمع الطريقة التي يستخدمون بها مواردهم الإنتاجية النادرة لإنتاج مختلف السلع على مدى الزمن وكيفية توزيع هذه السلع على مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع لغرض الاستهلاك الحاضر والمستقبل.

وواضح مما سبق أن علم الاقتصاد ـ شأنه شأن أي علوم أخرى ـ يحفل بالعديد من التعاريف بحيث يمكن القول أن عددها قد يقترب من عدد الكتاب المنظرين لهذا العلم. ومع ذلك، فمن الصعوبة أن يوجد ما يمكن أن يسمى

بالتعريف المانع الجامع خصوصاً في ميدان العلوم الاجتماعية، وعلم الاقتصاد درتها. فنظراً لتداخل حدوده مع حدود غيره من العلوم الاجتماعية، فإن معظم تعريفاته تتسم إما بالتعميم الزائد أو بالتضييق الشديد. إلا أنه مهما يكن هنالك من أمر فإنه - أي الاقتصاد - يعنى بشكل أو بآخر بدراسة المشكلة الاقتصادية بكل أبعادها. على نحو ما سنرى فيما بعد.

وإذا تركنا التعاريف جانباً، وجدنا أن الاقتصاد بمعناه الحديث يمكن أن ينقسم إلى ثلاثة أنواع لكل منها أهميته.

(١) **الاقتصاد التحليلي**: أو أصول الاقتصاد، أو النظرية الاقتصادية. وفيه يهدف الاقتصادي إلى اكتشاف النظريات العامة التي تحكم الظواهر الاقتصادية. وبمعنى آخر، فهو عبارة عن مجموعة المبادىء والمفاهيم والتعاريف التي تشكل خلفية العلم النظرية وبهذا المعنى فهو يزودنا بمجموعة من أدوات التحليل التي تعد بمثابة أسلحة يستخدمها الاقتصادي في محاولة معالجة المشكلات التي يتصدى لها.

(٢) **الاقتصاد الوصفي**: وفيه يجمع الاقتصادي حقائق مختلفة ذات طبيعة متباينة عن مشكلة بذاتها يريد دراستها. وبمعنى آخر، فهو يتناول المشاكل والظواهر الاقتصادية من ناحية توصيف مظاهرها وتأصيل أسبابها دون محاولة اقتراح حلول لمعالجتها.

(٣) **الاقتصاد التطبيقي**: وهو عبارة عن تطبيق المبادىء العامة التي يخرج بها الاقتصاديون التحليليون على مشاكل عملية. وبمعنى آخر، فهو عبارة عن استخدام أدوات التحليل التي تزودنا بها النظرية الاقتصادية في محاولة علاج المشكلات التي يطرحها الاقتصاد الوصفي.

٣ - الاقتصاد وعلاقته بالعلوم الأخرى.

يلحظ المرء تداخلاً كبيراً بين علم الاقتصاد وغيره من العلوم الاجتماعية الأخرى، مثل السيكولوجي والأنثربولوجي والمنطق والأخلاق

والفلسفة والتاريخ والسياسة. فكل علم من هذه العلوم يترك بصمات واضحة في ميدان الاقتصاد سواء من الناحية النظرية أو التطبيقية.

إن الاقتصادي الحصيف لا يستطيع أن يهمل أثر العادات والتقاليد عندما يتخذ قراراً ما. فمثلاً، تلك الأبقار «المقدسة» في بعض بقاع الهند، قد لا تمثل للرجل الاقتصادي من الناحية المجردة، سوى مصدر للبروتين يسد رمق الكثير من الجياع. ومع ذلك عندما يأخذ في اعتباره تلك النظرية الدينية (أو في الواقع اللادينية) التي تقدس هذه الأبقار، سوق يعيد ـ بالتأكيد ـ حساباته أكثر من مرة.

كذلك إذا نظرنا للمشكلة السكانية في مجتمع ما، فربما يصل الفكر المجرد إلى محاولة الحد من الانفجار السكاني بشتى الطرق حتى لو كان من بينها محاولة الحد من الزواج المبكر ـ الأمر الذي قد يعني بشكل آخر فتح الباب أمام الرذيلة. بينما إذا أخذنا في الاعتبار تعاليم الدين ومبادىء الأخلاق، يصبح للقضية وجه آخر!!.

كذلك بالنسبة للتاريخ، لا بد أن يلم به الاقتصادي لحد ما، حتى يكون في مقدوره إعطاء التفسير الصحيح أو الحل الناجح لمشكلة ما. فمثلاً، هل كانت ظاهرة إرتفاع الأسعار في أسبانيا وأوروبا بعد اكتشاف الدنيا الجديدة (أمريكا) بكل ما فيها من ذهب وفضة مجرد مصادفة؟ أم أن هناك تفسير آخر يمكن أن يقدمه لنا التاريخ؟!.

ويقف علم السياسة على رأس تلك العلوم التي لا يمكن للاقتصادي التغاضي عنها، حتى لتجد أن علم الاقتصاد ظل يعرف لفترة طويلة من الزمن باسم «الاقتصاد السياسي». ولعل الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونكر اتيان ‹‹Antoine de Montchrestien›› هو أول من استخدم هذ الاسم لأول مرة عام ١٦١٤. وفي الواقع فإن هذه التسمية لا تعني أن المعرفة الاقتصادية صبحت تخضع علماً وعملاً للسياسات المجردة، بقدر ما تبرز مدى تداخل

حدود واهتمامات كل من العلمين معاً. ومع ذلك، لا بد من الاعتراف بأن الاقتصادي لا يملك غير أن يوصي بسياسة (اقتصادية) ما، ويظل في النهاية المسئول السياسي هو صاحب القرار.

ومهما تداخلت العلوم الاجتماعية معاً تظل المعرفة الاقتصادية بحق، درة هذه العلوم جمعاء أو - كما يوحي الينا الأستاذ «ساموئلس Samuelson - مليكة العلوم الاجتماعية.

كذلك يعتمد الاقتصاد - شكلاً وموضوعاً - اعتماداً كبيراً ومتزايداً على بعض العلوم الأساسية Basic Sciences كالرياضيات والاحصاء. ومع أن استخدام المنطق الرمزي في التحليل الاقتصادي كان يتم بصورة متواضعة من البداية، فإن الحال الآن جد مختلف، فلقد أصبح التمكن من الأساليب الرياضية والاحصائية - في الوقت الحاضر - ضرورة ملحة للاقتصادي وليس ترفاً أو نوعاً من التجريب والتجريد الذهني. ومما ساعد على ذلك تلك الثورة التقنية المذهلة التي حدثت في مجال الحاسبات الآلية واستخداماتها، والتي فتحت آفاقاً جديدة أمام الاقتصادي. ومع ذلك، فثمة تحفظ يجب أن يتذكره الاقتصادي دائماً حين يتعامل مع الأرقام الجوفاء وهو أنه يعمل أصلاً من أجل الانسان وفي اطار علاقات اجتماعية معقدة قد لا يسهل اخضاعها للقياس الكمي.

ومن هنا، مهما كان سحر الرموز وبريق الأرقام ينبغي أن تظل دائماً وسيلة وليست غاية في حد ذاتها.

٤ - النظرية الاقتصادية والتحليل الاقتصادي.

يقصد بالتحليل الاقتصادي عملية الاستدلال المنطقي التي يقوم بها الباحث الاقتصادي مستعيناً بالمنطق والادراك السليم في محاولة اكتشاف العلاقات التي تربط بين المتغيرات والظواهر الاقتصادية والقوانين العامة التي تحكمها ووسيلة الباحث إلى ذلك مجموعة من الأدوات الذهنية تتمثل فيما

يستعين به، من مفاهيم ونماذج نظرية، على فهم علاقات الواقع وتحليله لها. وتعرف هذه الأدوات (المفاهيم والنماذج) باسم «أدوات التحليل الاقتصادي». ومن المقدمات الأولية (البديهيات والتعريفات والافتراضات) التي يبدأ منها الباحث، وأدوات التحليل التي يستخدمها والفروض المفسرة التي يخلص إليها، يتكون بناء منطقي متكامل هو ما نسميه «بالنظرية Theory». فالنظرية تتكون ـ بناء على ما سبق ـ من ثلاث مجموعات من العناصر هي:

(١) مجموعة من التعريفات.
(٢) مجموعة من الافتراضات المقيدة.
(٣) عملية استنباط منطقي تحاول اكتشاف ما يمكن أن يترتب، من (فروض) بناء على المقدمات السابقة.

ومن هنا نجد أن «الفروض المفسرة» هي النتاج النهائي الذي يتمخض عنه كل هذا البناء المنطقي المتكامل حتى لقد اعتاد البعض أن يعتبر «الفروض» و «النظريات» مجرد مترادفات أو وجهان لعملة واحدة، بينما النظرية هي كل هذا البناء بعناصره الثلاثة.

وفي مجال الاقتصاد، تتعدد النظريات بتعدد ظواهر الحياة الاقتصادية وأحداثها، ولذلك جرت العادة على أن تسمى كل نظرية اقتصادية باسم الظاهرة، التي تحاول هذه النظرية تفسيرها والتنبؤ بسلوك متغيراتها. فنقول على سبيل المثال «نظرية الطلب» أو «نظرية العرض»، أو «نظرية الدخل القومي» أو نظرية «الرفاهة الاقتصادية» إلى آخر ذلك من النظريات التي يفسر كل منها جانباً من جوانب الحياة الاقتصادية أو ظاهرة من ظواهرها أو حدثاً من أحداثها. ولكن عندما نذكر «النظرية الاقتصادية» (كتعبير معرّف) دون أن ننسبها إلى ظاهرة بذاتها؛ فإن ذلك يشير إلى فرع متميز من فروع المعرفة الاقتصادية وهما الاقتصاد الوصفي والاقتصاد التطبيقي، ليشكل ثلاثتهم قوام علم الاقتصاد. والنظرية الاقتصادية، من هذا المنطلق، تضم بين دفتيها كل

النظريات التي تفسر مختلف الحياة الاقتصادية والتي تشكل بالتالي، الاطار النظري أو الخلفية النظرية للاقتصاد كعلم.

ورغم أن التدليل العقلي (التجريدي) كان وسيلة التوصل إلى فروض معظم النظريات الاقتصادية التقليدية، إلا أنه أمكن بعد ذلك (منذ فترة ليست بعيدة نسبياً) التثبت من صحة هذه النظريات تجريبياً عن طريق مواجهة فروضها بالمشاهدات الفعلية في دنيا الواقع. ومعنى ذلك أن معظم النظريات الاقتصادية بدأت كنظريات فلسفية (تعتمد على الاستدلال العقلي) غير أنها انتهت كنظريات عملية (لم تثبت المشاهدات الفعلية خطأها بعد).

ولقد بدأ منذ ثلاثينيات القرن الحالي استحداث وتطوير فرع جديد متميز من فروع المعرفة الاقتصادية هو ما يطلق عليه «الاقتصاد القياس econometrics» تمتزج فيه النظرية الاقتصادية بأدوات التحليل الرياضي والأساليب الاحصائية في كل متناسق يمكننا من قياس العلاقات الاقتصادية كمياً، كما يمكننا من قبول أو رفض الفروض الاقتصادية احتكاماً إلى مدى اتساقها أو مجافاتها لعالم الحقائق. وبالطبع فإن مجال الاقتصاد القياسي ينحصر في تلك النظريات التي تنتمي إلى ما يطلق عليه «بالاقتصاد الواقعي أو الايجابي» حيث يمكن الحكم على صحتها أو عدم صحتها بالرجوع إلى الواقع. أما تلك النظريات التي تنتمي إلى ما يعرف «بالاقتصاد المثالي» فإنها لا تقع بالطبع في مجال الاقتصاد القياس حيث لا يفيد الواقع في شأن الحكم على صحتها لأن ذلك مرهون بالقضايا والأحكام الفلسفية والتقديرات والأنماط المثالية. ومن حسن الحظ فإن عدد النظريات من هذا النوع الأخير الذي ينتمي إلى «الاقتصاد المثالي» محدود نسبياً بالمقارنة مع نظريات الاقتصاد الايجابي ويكاد معظمها يقع في ميدان «الرفاهة الاقتصادية».

وكما سبق أن ذكرنا فإن مجموع النظريات المختلفة (سواء كانت واقعية أو مثالية - إن صح التعبير) يمثل مدلولاً اصطلاحياً معيناً يعود على ما نسميه

بصفة عامة «النظرية الاقتصادية Economic Theory». ولقد جرت العادة على أن تنظر إلى النظرية الاقتصادية باعتبار أنها تتكون من قسمين رئيسيين هما:

أ ـ نظرية الاقتصاد الوحدي أو الميكرو micro-economic theroy

ب ـ نظرية الاقتصاد التجميعي أو الماكرو macro-economic theory

ولقد ساد لفترة طويلة اعتقاد مؤداه أن الاقتصاد الوحدي يهتم فقط بتحليل الأسعار بينما يهتم الاقتصاد التجميعي بتحليل الدخل. غير أن الاعتماد على مثل هذا المعيار وحده للتمييز بين فرعي النظرية الاقتصادية لم يعد مقبولاً في الوقت الحاضر. فتحديد العوائد الكلية لخدمات عوامل الإنتاج يرتبط بشكل أو بآخر بتحليل الدخل حيث أن الدخل القومي ما هو في النهاية إلا مجموع عوائد خدمات عوامل الإنتاج المكتسبة خلال فترة الدخل، كذلك فتحليل الدخل لا يستطيع أن يهمل أثر تحركات المستوى العام للأسعار (في مجموعها) خصوصاً عندما يقترب الاقتصاد القومي من مرحلة التوظيف الكامل. ولعلّ المعيار المقبول ـ في الوقت الحاضر ـ للتمييز بين الاقتصاد الوحدي والاقتصاد التجميعي هو أن الأول يهتم بتحليل سلوك «الوحدات الاقتصادية ثمخةخزهه عـةعفس» الافرادية بينما يعني الاقتصاد التجميعي بتحليل سلوك مجموعات هذه الوحدات على مستوى الاقتصاد القومي ككل. إن تفسير ما يحتمل أن يكون عليه سلوك المستهلك الفرد أو المشروع الواحد أو الصناعة الواحدة أو السوق المنعزل أو حتى علاقات التشابك بين قطاعات الاقتصاد القوي، والتنبؤ بمثل هذا السلوك، هو بلا شك من صميم اهتمام النظرية الاقتصادية في منظورها الوحدي الواقعي أو الايجابي. كما أن الاهتمام بما «يتعين أن يكون عليه هذا السلوك what ought to be»، حتى تتحقق الرفاهة الاقتصادية لهذه الوحدات الاقتصادية، هو أيضاً من صميم الاقتصاد الوحدي في منظوره «المثالي أو التقديري». أما تحليل الاستهلاك

القومي والإنتاج القومي والدخل القومي وصولاً إلى توازن الاقتصاد القومي ككل، بكافة أسواقه وقطاعاته، توازناً توافقياً؛ هو من اهتمام الاقتصاد التجميعي، وذلك سواء أنصب هذا التحليل على تفسير وتقرير ما هو كائن أو ما يحتمل أن يكون أو ما إذا أنصب التحليل على رسم السياسات والبرامج الخاصة بما يجب أن يكون. وهكذا يتضح لنا كيف أن علم الاقتصاد لم يعد «علماً بحتاً Pure science» بل اكتسب الآن طبيعة نفعية تقديرية تجعله علماً من «علوم السياسات Policy science» التي تهدف إلى تطويع الواقع لما يجب أن يكون عليه لتحقيق المزيد من رفاهة الانسان وسعادته.

المنطق الرياضي والتحليل الاقتصادي[1]:

بدأ استخدام المنطق الرياضي في التحليل الاقتصادي منذ وقت طويل متمثلاً في بعض الأشكال البيانية والمعادلات البسيطة ولكنه أخذ يتزايد أفقياً ورأسياً بصورة مذهلة في الآونة الأخيرة، حتى وصل به الأمر إلى أن أصبح في الوقت الحاضر ضرورة ملحة وليس مجرد نوع من الترف أو التمرين العقلي كما يدعي البعض.

ورغم أن التحليل الرياضي الاقتصادي لا يزال يعد مجرد منطق بديل للمنطق اللفظي وليس فرعاً جديداً من فروع المعرفة الاقتصادية له ذاتيته الخاصة ونطاقه المتميز؛ إلا أن ذلك لا ينفي أن هناك العديد من الأفكار الاقتصادية الخلاقة لم يكن في استطاعة الاقتصاديين أن يصلوا إليها باستخدام المنطق اللفظي وحده. فضلاً عن أن استخدام المنطق الرياضي في ميدان التحليل الاقتصادي قد أضفى عليه نوعاً من الدقة والتحديد والأناقة الصياغية الأمر الذي يزيد من درجة مأمونية النتائج التي يخلص إليها ويرفع من مستوى الثقة فيها. وفيما يلي سنحاول في عجالة أن نلقي الضوء على كيفية استخدام

(١) يستطيع القارىء أن يترك قراءة هذا القسم مؤقتاً ثم يعود لقراءته عندما يبدأ في قراءة الباب الثاني.

بعض الأدوات الرياضية الشهيرة وما يقابلها من الاصطلاحات الاقتصادية.

المتغيرات الاقتصادية قد تكون متغيرات كمية quantitative أو متغيرات نوعية qualititative. والمتغيرات الكمية هي المتغيرات التي يمكن قياسها قياساً عددياً nunerically مثل الأسعار والكميات والدخول أما المتغيرات النوعية فهي التي لا يمكن قياسها عددياً مثل الأذواق والمنفعة ومستوى الفن التكنولوجي وبالنسبة للمتغيرات النوعية يمكن معالجتها باستخدام ما يعرف «بالمتغيرات الصماء أو الوهمية dummy variables». فمثلاً إذا كان لدينا متغيراً نوعياً مثل «الجنس» (ذكر أو أنثى) فعند معالجته يمكن أن نفترض القيمة «صفر» للاناث والقيمة «واحد» للذكور. وفي الحقيقة فإن معالجة هذه المتغيرات النوعية لا يكون دائماً بهذا التبسيط بل إنه أحياناً يكون على درجة مرتفعة من التعقيد بحيث أن تفصيلات معالجته هي أعلى من مستوى الكتاب الحالي ولذلك لن نتعرض لها هنا.

أما بالنسبة للمتغيرات الكمية، فإن أي متغير منها يمكن أن يقاس على ثلاثة مستويات: مستوى كلي Total Level

مستوى متوسط Average level

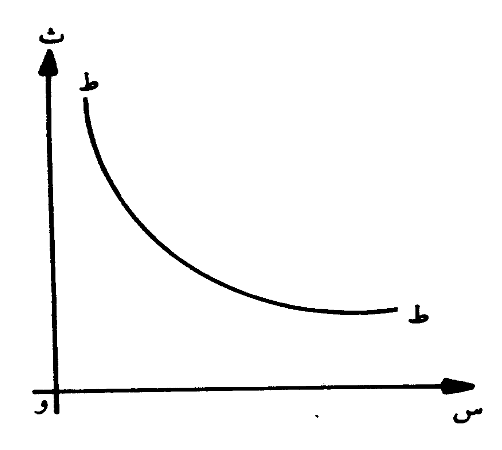
مستوى حدي Marginal level

فالايراد مثلاً يمكن أن نقيسه على هذه المستويات الثلاثة فنحصل على التعبيرات الشائعة لدينا وهي الايراد الكلي والمتوسط والحدي وبالمثل متغير مثل الإنتاج تعطي مستويات قياسه بالإنتاج الكلي والمتوسط والحدي... وهكذا. والأصل في القياس هو المستوى الكلي لأنه يمثل القيم المشاهدة الفعلية للمتغير أما المتوسطات والحديات فهي «مقاييس مشتقة devided» لنفس المتغير من قيمه الكلية المشاهدة. وتتحدد المقاييس المشتقة بعلاقات رياضية ثابتة ومستقرة ولا يختلف باختلاف نوع المتغير بل تكون صحيحة في جميع الأحوال. والمتغيرات الكمية من ناحية أخرى. قد تكون مستمرة أو

«غير مستمرة أو وثابة discrete». والمتغيرات المستمرة هي تلك التي يفترض أنها تأخذ أي قيمة سواء «صحيحة integar» أو كسرية «fraction»، أما المتغيرات الوثابة فهي التي يفترض أنها لا تأخذ كل القيم بل تأخذ فقط القيم الصحيحة مثلاً وليس القيم الكسرية. وتنعكس استمرارية أو عدم استمرارية المتغير على الشكل الذي تعطى به علاقة هذا المتغير بغيره من المتغيرات. فالمتغيرات المستمرة يمكن أن تعطي علاقاتها (الصريحة) في صورة «معادلات» أما المتغيرات الوثابة فعادة تعطي علاقاتها في صورة «جداول Schedules». فمثلاً علاقة الطلب في صورتها البسيطة التي تربط بين كمية سلعة ما بسعرها، يمكن تصويرها في صورة معادلة وذلك إذا كانت المتغيرات مستمرة، مثل معادلة الطلب الآتية:

$$س = ٣٠ - ٢ث + ٠,٠٥ ث^{٢} \qquad (١ - ١)$$

حيث (س) تشير إلى الكمية المطلوبة، (ث) تمثل الثمن، والمعادلة السابقة (وهي معادلة من الدرجة الثانية) تحدد لنا الكمية المطلوبة عند أي قيمة للسعر سواء كانت كسراً أو عدداً صحيحاً. ولذلك فالعلاقة المعطاة بهذه المعادلة هي علاقة مستمرة وعند تمثيلها بيانياً تعطي لنا منحنى «ناعم Smooth» مستمر وينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين كما هو موضح بالشكل (١ - ١) الآتي:



الشكل (١ - ١)
منحنى الطلب المستمر

غير أن نفس علاقة الطلب في صورتها السابقة (التي تربط بين الكمية المطلوبة والسعر وحده) لا تعطى في صورة معادلة وذلك إذا كانت المتغيرات وثابة غير مستمرة وإنما تعطى في صورة جدول مثل الجدول الآتي :

الجدول (١ ـ ١) جدول الطلب

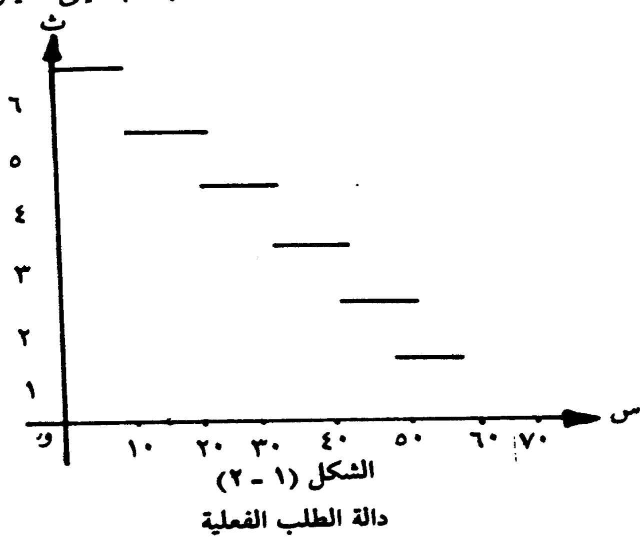
سعر السلعة ث	الكمية المطلوبة س
١	٥٠
٢	٥٤
٣	٤٠
٥	١٥
٦	١٠
٧	٥

ومن الواضح أن الجدول السابق (١ ـ ١) يوضح لنا الكميات المطلوبة من السلعة عند السعر المناظر لها والمعطاة في نفس الجدول ـ أما إذا أردنا معرفة الكميات المطلوبة عند أي أسعار أخرى غير المعطاة في الجدول فإننا لا نستطيع ذلك. ومن الواضح أيضاً أن الأسعار المعطاة في الجدول كلها أعداد صحيحة Integars ولا توجد أي كسور وهذا يعني أن السعر هنا متغير وثاب غير مستمر لا يأخذ كل القيم الحقيقية. وفي هذه الحالة إذا أردنا تصوير معطيات هذا الجدول بيانياً فإنها لا تعطي لنا منحنى ناعم مستمر ولكنها تعطي لنا الشكل المعروف باسم «الدالة السلمية أو دالة الخطوة Step Function» وهي دالة لا تكون معرفة عند كل النقط. ويتضح هذا من الشكل المناظر (١ ـ ٢).

وعلى ضوء التمييز بين المتغيرات المستمرة وغير المستمرة يمكن أن نرجع ونتناول فكرة الحديات والمتوسطات (كمستويات للقياس Levels of

mesurement) وعلاقتها بالكليات من ناحية وبعضها البعض من ناحية أخرى.

فبالنسبة إلى «الحد» كقياس لأي متغير فهو يمثل معدل التغير الكلي لهذا المتغير. فالناتج الحدي مثلاً هو معدل تغير الناتج الكلي والمنفعة الحدية هي معدل تغير المنفعة الكلية وهكذا بالنسبة إلى الايراد الحدي



الشكل (١ - ٢)

دالة الطلب الفعلية

والتكلفة الحدية وغير ذلك. وعموماً إذا كانت هناك علاقة ما مثل ص = د(س) حيث (ص) تمثل المتغير (التابع) مقيساً على المستوى الكلي، فإننا نستطيع أن نقيس (ص) عند المستوى الحدي كالآتي:

$$\text{ص عند المستوى الحدي} = \frac{\text{التغير في ص (على المستوى الكلي)}}{\text{التغير في س (على المستوى الكلي)}}$$

وهنا تظهر أهمية التفرقة بين المتغيرات المستمرة والوثابة. حيث إذا كانت المتغيرات وثابة (غير مستمرة) تعطي علاقتها في صورة «جدول» (وليس معادلة). والقياس الحدي للمغير (ص) يتحدد بنسبة التغير المطلق في المتغير (الكلي) التابع إلى التغير المطلق في المتغير المستقل. والتغير المطلق هو الفرق بين قيمتين متتاليتين للمتغير أو بمعنى أدق هو الفرق بين قيمة المتغير عند نقطة القياس وقيمته السابقة على هذه النقطة. ويشير الرياضيون إلى التغيرات المطلقة الطفيفة (increment) عادة بالرمز Δ (يقرأ «دلتا»)، ومن ثم تكون:

ص عند المستوى الحدي

$$= \frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}} = \frac{\text{قيمة ص عند نقطة القياس - قيمة ص عند النقطة السابقة}}{\text{قيمة س عند نقطة القياس - قيمة س عند النقطة السابقة}}$$

أما في حالة المتغيرات المستمرة فإن النقاط التي يمكن قياس قيم المتغيرات عندها يمكن أن تقترب جداً من بعضها لدرجة أنها تكاد تنطبق على بعضها (أي يكاد الفرق بين النقطتين يساوي الصفر) ولكنها لا تنطبق تماماً (وإلا كان الفرق يساوي الصفر). وبالطبع إذا انطبقت النقطتان (نقطة القياس الحالية والنقطة السابقة عليها) فإن معدل تغير العلاقة وهو $\frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}}$ سوف يصبح (عندما تكون س = صفر) كالآتي:

$$\frac{\Delta \text{ص}}{\Delta \text{س}} = \frac{\Delta \text{ص}}{\text{صفر}} = \propto \text{(ما لا نهاية)}$$

أما إذا كانت Δس صغيرة جداً جداً (ولكنها لا تساوي الصفر) أي عندما تقترب النقطتان جداً من بعضهما ولكنهما لا ينطبقان على بعضهما فإن معدل التغير لا يؤول إلى ما لا نهاية ولكنه يؤول إلى نهاية محددة تعرف

رياضياً باسم المشتقة الأولى أو المعامل التفاضلي الأول والذي نرمز له بالرمز $\frac{ءص}{ءس}$ أي أن: $\lim_{\Delta س \to صفر} \frac{\Delta ص}{\Delta س} = \frac{ءص}{ءس}$

وحيث أن المتغيرات المستمرة تعطي العلاقة بينها في صورة معادلات فإن القياس الحدي لمثل هذه المتغيرات (الذي يمثل معدل التغير) يتحدد بالمشتقة الأولى لهذه المتغيرات. أي أن:

ص عند المستوى الحدي = $\frac{ءص}{ءس}$ = معدل تغير ص بالنسبة إلى تغير س

فمثلاً إذا كانت المعادلة الآتية تمثل الايراد الكلي (ص):

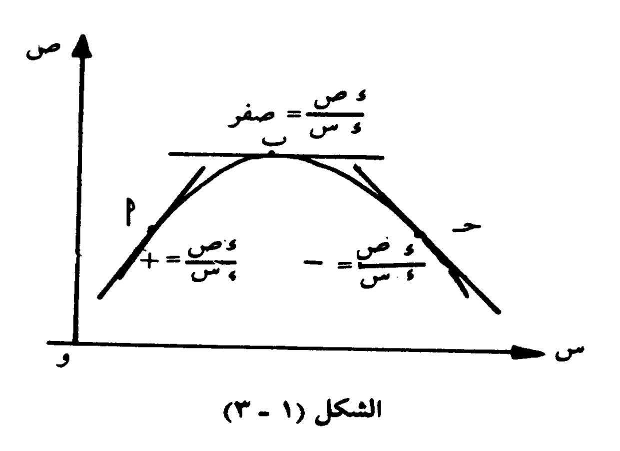
ص = ٤ $س^{٢}$ - ٢ ص + ١٠ ... (١ - ٢)

فإن الايراد الحدي = $\frac{ءص}{ءس}$ = ٨ س ٢

وكقاعدة نقول إن الحديات «Marginals» هي دائماً تفاضل «الكليات Totals» في حالة العلاقات المستمرة.

فالايراد الحدي هو تفاضل الايراد الكلي والمنفعة الحدية هي تفاضل المنفعة الكلية والتكلفة الحدية هي تفاضل التكلفة الكلية وهكذا... ومن الجدير بالذكر هنا أن المشتقات الأولى الرياضية لها دلالة بيانية. فالمشتقة الأولى لأي دالة عند نقطة ما تساوي تماماً ميل الخط الذي يمس منحنى هذه الدالة عند النقطة. وبالطبع تظل هذه الدلالة الرياضية صحيحة في حالة التحليل الاقتصادي. فميل دالة الايراد الكلي هو الايراد الحدي وميل دالة التكاليف الكلية هو التكلفة الحدية وهكذا. وتفيدنا هذه الدلالة في الوصول إلى علاقة الحديات بالكليات طالما عرفنا أن الحديات هي من الناحية

الرياضية تفاضل الكليات. فكما يتضح من الشكل (١ - ٣) المناظر في الفرع الصاعد من المنحنى الممثل في الشكل نجد أن المشتقة الأولى للدالة عند أي نقطة على امتداد هذا الفرع (مثل نقطة أ) تكون دائماً موجبة حيث يصنع أي مماس لهذا الفرع من الاتجاه الموجب للمحور الأفقي، زاوية حادة.



الشكل (١ - ٣)

وهكذا نستنتج العلاقة الأولى التي تربط الحد بالكل وهي أنه: طالما يكون الحد (التفاضل أو المشتقة الأولى) موجباً لا بد أن يكون الكل متزايداً. وبنفس المنطق يتضح لنا من الشكل السابق أنه على امتداد الفرع الهابط من الدالة فإن أي مماس للمنحنى على امتداد هذا الفرع يكون سالباً حيث تصنع هذه المماسات زوايا منفرجة مع الاتجاه الموجب للمحور الأفقي. وهكذا تكون العلاقة الثانية التي تربط الحد بالكل هي أنه: طالما يكون الحد (التفاضل أو المشتقة الأولى) سالباً لا بد أن يكون الكل متناقضاً. وأخيراً نجد أنه عند نقطة الانقلاب (النهايات العظمى أو الصغرى) تكون المشتقة الأولى صفراً حيث يصنع مماس الدالة عند مثل هذه النقط (كما هو الحال عند نقطة

ب في الشكل (١ ـ ٣) السابق) خطاً موازياً للمحور الأفقي (أي ميله يساوي الصفر). ومن ثم تكون العلاقة الأخيرة التي تربط الحد بالكل هي: عندما يصبح الحد مساوياً للصفر يكون الكل عند نهايته (العظمى أو الصغرى) ومن الجدير بالذكر أن نميز بين مرحلتين من المراحل التي يكون فيها «الحد» موجباً، فهو قد يكون موجباً ومتزايداً أو قد يكون موجباً ومتناقصاً. وحيث أن «الحد» هو معدل تغير «الكل» فعلى ذلك يمكن أن نقول إنه عندما يكون «الحد» موجباً ومتزايد لا يكون «الكل» متزايد فقط بل متزايد بمعدل متزايد أما عندما يكون «الحد» موجباً ومتناقصاً فإن «الكل» يكون متزايداً ولكن بمعدل متناقص. هذا عن علاقة «الحديات»، «بالكليات» أما عن علاقة الحديات بالمتوسطات فإن أهم ما يلفت النظر فيها هو أن «الحديات» تتغير بمعدل أسرع دائماً من معدل تغير المتوسطات سواء كان ذلك تزايداً أو تناقصاً. ومن ثم، نجد أنه: عندما يكون «المتوسط» متزايداً، يكون «الحدي» أكبر منه. وعندما يكون «المتوسط» متناقصاً يكون «الحدي» متناقصاً بمعدل أسرع منه ولذلك لا بد أن «الحدي» يتساوى مع «المتوسط» عندما يصل المتوسط إلى نهايته(العظمى أو الصغرى).

الفصل الثاني

المشكلة الاقتصادية

أولاً: طبيعة المشكلة

ليس من العسير علينا أن نتصور أن بداية ادراك الانسان لمغزى كلمة «اقتصاد» هو ادراك قديم قدم اقتران وجوده ـ أي الانتسان ـ بالكون الذي يعيش فيه. وتعليل ذلك هو أن الإمكانيات المحدودة المتاحة للفرد، والحاجات العديدة التي يسعى إلى اشباعها، هما حقيقتان متلازمتان منذ خلق الله الأرض ومن عليها.

فلو تصورنا انساناً بدائياً يعيش في عزلة عن غيره من الناس، فإن أول ما يواجه هذا الانسان هو اكتشافه لعدد من رغباته الأولية الملحة كحاجته إلى الطعام والشراب والمأوى والملبس... وغيرها. وسيحاول البحث فيما حوله عن وسيلة لاشباع هذه الحاجات وسيسفر بحثه حتماً عن اكتشاف بعض الموارد والإمكانيات التي يمكنه الاستعانة بها في هذا الخصوص.

وما أن يبدأ هذا الانسان محاولته الفعلية لاشباع حاجاته، حتى يتبين أن هذه الحاجات أكثر من أن تشبع عن طريق ما في حوزته من إمكانيات وتكون النتيجة الحتمية لذلك هو اقتناعه باشباع بعض حاجاته دون البعض الآخر.

وهذا الاقتناع هو في الواقع بداية مواجهة الانسان «للمشكلة الاقتصادية» حيث أنه قبل أن يبدأ بالفعل في اشباع «بعض» احتياجاته نعليه أن يجيب بصفة قاطعة على تساؤلات مثل: أي هذه الاحتياجات له الأولوية؟

وأي وسائل يمكنه استخدامها لتحديد هذه الاحتياجات؟ وكيف يمكنه الاستفادة بموارده وامكانياته المحدودة لاشباع أكبر قدر ممكن من احتياجاته؟

ومفاد ما تقدم أن الانسان منذ بدء الخليقة يواجه ما اصطلح على تسميته «بالمشكلة الاقتصادية» التي يحاول علم الاقتصاد أصلاً أن يقوم بحلها. والواقع أن المشكلة الاقتصادية تتصف بالعمومية. إذ أنها تواجه الفرد كما تواجه الجماعة. بل إنها تواجه كل المجتمعات سواء كانت متقدمة أو متخلفة، زراعية أو صناعية، رأسمالية أو اشتراكية. وهي لا تختلف في أركانها ولا في عناصرها من مجتمع لآخر، ولكن الذي يختلف هو طريقة حلها. وذلك يتوقف على طبيعة التنظيم الاقتصادي للمجتمع هل هو رأسمالي أو اشتراكي. وفيما يلي سندرس ببعض التفصيل أركانها وعناصرها.

أ ـ أركان المشكلة:

يمكن القول بصفة عامة أن للمشكلة الاقتصادية ركنان (أو سببان) رئيسيان هما: الندرة Scarcity، والاختيار Choice. وإذا كانت الندرة هي السبب في ظهور المشكلة، فإن الاختيار هو الذي يضفي عليها الصبغة الاقتصادية.

(١) الندرة Scarcity:

من المعروف أن الحاجات الإنسانية متعددة. فلكل إنسان احتياجاته من السلع (المأكل والملبس... الخ) والخدمات (التعليم، والطب... وخلافه). والتعدد المقصود هنا لا يعني فقط كبر القيمة العددية لمطالب الفرد، ولكنه يعني أيضاً تنوع هذه المطالب واختلافها باختلاف الزمان والمكان كما يعني استمرار تجدد وتزايد هذه الحاجات على مر الزمن.

وبالطبع إذا استطاع الانسان أن يشبع كل احتياجاته مهما تعددت وتنوعت فلن تكون هناك مشكلة اقتصادية. وبرغم أن الفرد الواحد قد ينجح

أحياناً في حل مشكلته الاقتصادية، فليس هناك أي دليل علمي على أن أي مجتمع من المجتمعات البشرية قد استطاع في أي وقت من الأوقات أي يشبع جميع احتياجاته من السلع والخدمات. فحتى في أكثر المجتمعات ثراء، فلقد كان هناك ـ ومازال حتى الآن ـ ندرة في وسائل اشباع الاحتياجات من سلع وخدمات. ومن هنا وجدت المشكلة الاقتصادية وعاشت مع الانسان في كل زمان ومكان. وعليه فيمكن القول أن سبب وجود المشكلة الاقتصادية هو الندرة النسبية «لوسائل اشباع الاحتياجات». وتعبير «الندرة النسبية» يحمل في معناه مقارنة الموارد المتاحة بالحاجات التي يسعى الانسان لاشباعها. فعلى سبيل المثال، قد تتوافر في دولة ما مساحات شاسعة من الأراضي الزراعية التي تصلح للزراعة. ولكن معرفة هذه المساحات المطلقة لا تكفي وحدها لاستنتاج أن الأرض الزراعية متوفرة بكثرة، إذ أن الصورة قد تختلف تماماً إذا قارنا هذه المساحة بحاجة الدولة إلى الأرض الزراعية. وعندئذ فقد نكتشف أن هذه الأرض لا تكاد تكفي لامداد المواطنين بنسبة كبيرة من احتياجاتهم من المنتجات الزراعية.

وجدير بالذكر أن بعض المجتمعات قد تتمكن من إنتاج نسبة كبيرة من احتياجاتها من السلع والخدمات ومن ثم تختفي لديها حدة المشكلة الاقتصادية مثل الدول المتقدمة اقتصادياً في شمال أمريكا وغرب أوروبا. وعلى العكس، قد لا تتمكن بعض المجتمعات الأخرى إلا من إنتاج نسبة صغيرة من احتياجاتها من السلع والخدمات ومن ثم تزيد لديها حدة المشكلة الاقتصادية مثل مجموعة الدول المتخلفة اقتصادياً في آسيا وأفريقيا وأمريكا الجنوبية.

وحاصل ما تقدم أن السبب في ظهور المشكلة الاقتصادية هو الندرة النسبية في عناصر الإنتاج (الموارد الطبيعية، والعمل، ورأس المال) أي ندرة هذه العناصر بالنسبة إلى الاحتياجات البشرية منها.

(٢) الاختيار Choice :

تقوم المشكلة الاقتصادية كما رأينا طالما كانت هناك وسائل نادرة تستخدم في تحقيق أهداف متنافسة. أما إذا كانت الوسائل غير نادرة فلا يكون هناك وجود للمشكلة الاقتصادية. وإذا كانت الوسائل نادرة، وهناك هدف واحد قابل للتحقيق عندئذ تصبح المشكلة هنا مشكلة تكنولوجية فقط وتكون البيانات المطلوبة لحل هذه المشكلة بيانات فنية تتعلق بالعملية الإنتاجية. فعلى سبيل المثال إذا رغبت شركة لإنتاج الآلات في إنتاج آلة ذات صفة واحدة مميزة وهي أن تكون قدرتها أكبر ما يمكن، وكان متاحاً للشركة كميات معينة من الخدمات الإنتاجية اللازمة لإنتاج هذه الآلة. في هذه الحالة فإن الشركة لا تسعى إلا لتحقيق هدف واحد وهو إنتاج الآلة ذات الصفة المميزة الواحدة. ولذا يكون المطلوب هو معرفة الطريقة الفنية التي تمزج بها خدمات عوامل الإنتاج المتاحة للشركة مزجاً يسفر في النهاية عن إنتاج الآلة المطلوبة. أما إذا رغبت الشركة في إنتاج أفضل آلة من حيث القدرة، والوزن، والحجم، والشكل. . . الخ، عندئذ تتعدد الأهداف التى تسعى العملية الإنتاجية لتحقيقها. وعندما تتعدد الأهداف فإن المشكلة لم تعد تكنولوجية فقط بل تصبح اقتصادية أيضاً لأن تعدد الأهداف يقتضي الموازنة والاختيار فيما بينها. ومتى وجدت مشكلة الاختيار كانت هناك مشكلة اقتصادية لأن مشكلة الاختيار تنطوي على القيام بموازنة منفعية حرة بين عديد من البدائل الممكنة لاختيار الأفضل منها وهذه الموازنة تتمثل في عملية الحساب الاقتصادي للتضحية والعائد. وإذا رجعنا إلى المثال السابق نجد أن مشكلة الاختيار تتمثل في الموازنة بين الصفات العديدة للآلة وعندئذ فقد يتطلب الأمر التضحية بجزء من صفة الحجم مثلاً على حساب زيادة مستوى القوة أو غيرها، وذلك يتطلب معرفة أثمان الخدمات الإنتاجية المختلفة التي تحدد ترجيح صفة على أخرى.

وحاصل ما تقدم أنه إذا لم تكن أهداف الانسان، أي رغباته وحاجاته

وتفضيلاته، متعددة، فلن يكون هناك فرصة للقيام بعملية الاختيار بكل حساباتها وعندئذ فلن تكون المشكلة التي يواجهها مشكلة اقتصادية بل تصبح مشكلة فنية تكنولوجية.

ب ـ عناصر المشكلة:

يمكن القول بصفة عامة أن للمشكلة الاقتصادية أربعة مكونات أو عناصر رئيسية يحاول كل عنصر منها أن يجيب على سؤال من الأسئلة التالية:

(١) ماذا ننتج؟ ويقصد به تكوين سلم التفضيل الجماعي
(٢) كيف ننتج؟ ويقصد به تنظيم عملية الإنتاج
(٣) لمن ننتج؟ ويقصد به توزيع الإنتاج
(٤) ما هو ضمان الاستمرار؟ ويقصد به كفالة النمو الاقتصادي

وفيما يلي سنتناول ببعض التفصيل كل عنصر من عناصر المشكلة

(١) تكوين سلم التفضيل الجماعي

من المعروف أنه في المجتمع المعاصر توجد حاجات متعددة ومتنافسة للأفراد في مجموعهم. ولأن وسائل اشباع هذه الحاجات نادرة، فإن الأمر يستلزم ضرورة ترتيب هذه الحاجات حسب أولويتها والتوفيق بين المتعارض منها. وبمعنى آخر، فبسبب ظروف الندرة النسبية يتعين تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات تحديداً نوعياً (أي السلع والخدمات المراد إنتاجها) وكمياً (أي الكمية المنتجة من كل نوع منها)، ثم ترتيب هذه الاحتياجات وفقاً لأهميتها النسبية. وهذا هو ما يعرف باسم سلّم التفضيل الجماعي.

(٢) تنظيم عملية الإنتاج

بعد أن تتحدد احتياجات المجتمع من مختلف السلع والخدمات ويتم ترتيبها وفقاً لأهميتها النسبية، فلا بد من معرفة الكيفية التي تتم بها عملية

إنتاج هذه الاحتياجات وكذلك المشكلات التي تحيط بهذه العملية من ظروف الندرة النسبية لعوامل الإنتاج. وبمعنى آخر فلا بد من تنظيم عملية الإنتاج، أي حصر كل الموارد الإنتاجية المتاحة وتعبئتها وتخصيصها على الاستخدامات المختلفة، هذا فضلاً عن تنظيم الإنتاج في كل قطاعات الاقتصاد القومي بل وفي كل وحدة إنتاجية بحيث يتدنى حجم الضياع الاقتصادي للموارد الإنتاجية النادرة إلى أدنى حد ممكن.

(٣) توزيع الإنتاج

بعد أن يحدد المجتمع رغباته نوعياً وكمياً ويقوم بإنتاج مختلف السلع والخدمات اللازمة لاشباع هذه الرغبات، فلا بد له من التوصل إلى طريقة يمكن من خلالها توزيع هذا الإنتاج على مختلف الأفراد الذين ساهموا في تحقيقه. وبمعنى آخر، يتعين بحديد مساهمة كل عنصر من العناصر الإنتاجية التي ساهمت في عملية الإنتاج بحيث يتسلم صاحب كل عنصر إنتاجي نصيبه من الناتج النهائي وفقاً لهذه المساهمة. وفي المجتمعات الحديثة التي شاع فيها التخصص واستخدام النقود في التبادل، فإن كل فرد يتسلم نصيبه من الإنتاج الذي ساهم فيه في شكل نقود يمكنه استخدامها في تلبية احتياجاته من مختلف السلع والخدمات. وحين ينفق جميع الأفراد في المجتمع دخولهم النقدية على السلع والخدمات التي تم إنتاجها يكون قد تم توزيع الإنتاج فيما بينهم.

وتجدر الإشارة إلى أن عدالة توزيع الإنتاج القومي هي مسئولية المجتمع. ولا يعني ذلك أن يتساوى نصيب كل فرد من السلع والخدمات المنتجة ولكن أن يتناسب هذا النصيب مع حجم مساهمة الفرد في عملية الإنتاج. إن عدم العدالة في توزيع الإنتاج - بالمعنى السابق - يمكن أن تؤدي ليس فقط إلى اختلال اجتماعي وإنما إلى اختلال النشاط الاقتصادي ذاته

(٤) كفالة النمو الاقتصادي

هـذا العنصر من عنـاصر المشكلة الاقتصـاديـة لا يـظهـر إلا في الفتـرة الطويلة. حيث أن حاجات المجتمع من السلع والخدمات تنمـو باستمـرار مع الزمن بسبب النمو في عدد السكان وبسبب التقدم الحضاري الـذي يؤدي في حد ذاته إلى طلب المزيد من السلع والخدمات. ولذلك فـإذا لم يتزايـد إنتاج المجتمـع إلى القدر الـذي يستطيـع فيه أن يلبي احتيـاجاتـه المتـزايـدة، فـإن مشكلة المجتمع الاقتصادية سوف تزداد حدة في الأجل الطويـل. والواقـع أن إنتـاج المجتمع في أي فتـرة زمنية يتـوقف على ما هـو متاح لـديه من كميـات عناصر الإنتاج وكيفية استخدام هذه العناصر. وعليه فلا بـد من زيادة كميـات هـذه العناصـر وتحسن طرق استخـدامها لكي يمكن تحقيق زيـادة في النـاتـج القومي تقابل حاجات المجتمع المتزايدة.

ثانياً: أركان المشكلة وتكلفة الفرصة البديلة:

ذكرنا سابقاً أن السبب في ظهور المشكلة الاقتصاديـة هو النـدرة النسبية لعوامل الإنتاج، أي ندرة هذه العوامل بالنسبة إلى الاحتياجات منها. والـواقع أن عوامل الإنتـاج تتميز بـأن لها استخـدامات بـديلة متعددة. فـالأرض، على سبيل المثال، يمكن استخـدامها في الـزراعة أو لغـرض النشاط الصنـاعي أو إقامة المباني السكنية. . . الخ. وإذا استخدمت في الزراعة، فيمكن أن تزرع قمحاً أو قطناً أو غير ذلـك. ومعنى ذلك أن هنـاك استخدامـات متنافسـة لكل عامل من عوامل الإنتاج. وعملية توزيع عوامل الإنتاج ـ أو الموارد بصفة عامة على مختلف استخداماتهـا تعرف بمشكلة تخصيص المـوارد. وعندمـا يواجـه المجتمع مشكلة تخصيص موارده على استخداماتهـا المختلفة فـإنه سيحـاول الوصول إلى ما يطلق عليه «التخصيص الأمثل للموارد».

ويعـرف التخصيص الأمثـل للمـوارد بـأنـه تلك الـطريقـة التي يتم بهـا استخدام الموارد المتاحة بحيث يتولد عن هذا الاستخدام أكبر قدر ممكن من

الإنتـاج. وبتعبير آخـر، فإن التخصيص الأمثـل للموارد هـو ذلك الاستخـدام الذي يترتب على أي تغيير فيه انخفاض حجم الإنتاج.

والـواقع أن نـدرة الموارد لا تملي فقط ضـرورة الاستخدام الأمثـل لهـا ولكن تملي أيضاً ضرورة الاختيار بين رغبات أفـراد المجتمع (الأهم فـالمهم) لتحديد ما يتقرر إنتاجه في ضـوء هذه الـرغبات وفي ضـوء المتاح من المـوارد المحـدودة. ومعنى ذلك أن النـدرة في الموارد تحتم الاختيـار. وعنـد القيـام باختيار هـدف أو أهداف معينـة فلا بـد ـ في ضوء نـدرة الموارد واستخـدامها بالكامل ـ من التضحية بهـدف أو بأهـداف أخرى. فـإذا اختار المجتمـع مثلاً استهلاك المزيد من المواد الغذائية فـلا بد أن يضحي مقـابل ذلـك باستهـلاك قدر أقل من الملابس. وذلك يعني أن التضحية تقترن بالاختيار. فاختيار أحـد البـدائل المتـاحة يتـرتب عليه تضحيـة تتمثل في عـدم اختيار بـديل أو بـدائل أخرى والتي تعتبر في ذات الوقت تكلفة هذا الاختيار. وعليه فإن التكلفة التي يتحملها المجتمع مقابل اختيار معين تحسب على أساس مـا يترتب على هـذا الاختيار من التضحية بعدم تنفيذ اختيار آخر. وطـالما أن المـوارد الاقتصاديـة المتاحة لأي مجتمع من المجتمعات محدودة، وذلك يعني استحالة إنتـاج كل ما يحتاجه أفراد المجتمع من مختلف السلع والخدمات، فإن زيادة الإنتاج من إحـدى السلع ـ بشرط الاستخـدام الكامـل للموارد المتـاحة ـ لا بـد أن يقابله نقص في إنتـاج سلعـة أو سلع أخـرى. والجـزء الـذي يجب التنـازل عنـه أو التضحية به من السلع الأخرى في مقابل الحصول على قـدر محدد من سلعـة معينة يطلق عليه اقتصادياً «تكلفة الفرصة البديلة» لهذا القدر من تلك السلعة. وعليه يمكن تعريف تكلفة الفرصـة البديلة بـأنها التكلفـة الخاصـة بالحصـول على سلعة معينة مقيسة بما كان يمكن إنتاجه من السلع الأخرى بذات الموارد التي استخدمت في إنتاج هذه السلعة دون غيرها.

ويمكن تـوضيح المفـاهيم المتعلقة بـالندرة والاختيـار وتكلفة الفـرصـة البديلة بيانياً عن طريق ما يعرف باسم «منحنى امكانية الإنتاج» وذلك كالآتي:

لنفترض أن هناك مجتمعاً يتوافر لديه قدر محدود من الموارد الإنتاجية ومستوى معين من المعرفة الفنية. ونفترض أيضاً للتبسيط أن هذا المجتمع عندما يواجه مشكلة تخصيص موارده فإنه سيختار بين مجموعتين فقط من السلع هما: السلع المدنية والسلع العسكرية.

بالطبع من المستحيل لمثل هذا المجتمع أن ينتج كميات لا نهائية من كلا المجموعتين وعلى ذلك فإذا تصورنا أنه - أي المجتمع - سيخصص كل موارده المتاحة لإنتاج السلع المدنية فقط فسنفترض أن أقصى ما يمكن الحصول عليه من هذه السلع سيكون عشرة ملايين كيلو جرام. أما إذا خصص كل موارده لإنتاج السلع العسكرية فإن أقصى ما يمكن الحصول عليه منها سيكون ثلاثون ألف وحدة. ومن الطبيعي أن يقرر المجتمع إنتاج توليفة من السلع المدنية والسلع العسكرية معاً. وفي هذه الحالة فسيتاح لديه عدداً كبيراً جداً من المجموعات السلعية البديلة. وإذا افترضنا أن مستوى الفن التكنولوجي المتاح لهذا المجتمع يسمح بإنتاج البدائل الممكنة لأي أو كل من المجموعتين كما هو مبين بجدول امكانيات الإنتاج (٢ - ١) التالي:

(جدول ٢ - ١): إمكانيات الإنتاج

المجموعات السلعية	السلع الغذائية (بالمليون كيلو جرام)	السلع العسكرية (بالألف وحدة)
أ	صفر	٣٠
ب	٢	٢٨
حـ	٤	٢٦
ء	٦	١٨
هـ	٨	١٠
و	١٠	صفر

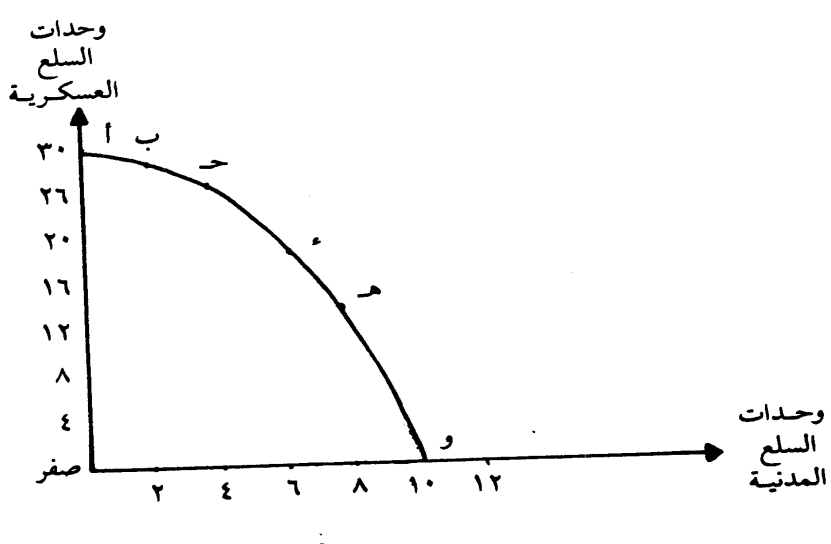
وتجـدر الإشـارة إلى أنـه إذا أردنـا اختيـار مجمـوعـة سلعيـة، من المجموعات المشار إليها بالجدول، بدلاً من مجموعة سلعية أخرى فإن ذلـك يعني الحصول على حجم أكبر من السلع المدنية (أو العسكرية) مقـابل حجم أقل من السلع العسكرية (أو المدنية). وذلك يعني أنه لا بد من احلال السلع المدنية محل السلع العسكرية أو احلال السلع العسكرية محل السلع المدنيـة حيث أن المـوارد المتاحـة ليست نادرة فقط وإنمـا أيضاً مستخـدمة بـالكـامـل وستظل كذلـك. وعليه، فعنـدما يتقـرر زيادة الإنتـاج من السلع الغذائيـة مثلاً فسـوف يتم سحب قـدر من المـوارد التي كـانت مستخـدمـة في إنتـاج السلع العسكرية وإعادة تخصيصها لكي يمكن إنتاج المزيد من السلع الغذائية.

وبـرغم أننا افتـرضنا أن المـوارد المتاحـة يمكن استخـدامهـا في إنتـاج السلع المدنية والسلع العسكرية، إلا أنـه ليس من المتوقـع بطبيعـة الحال أن تكـون كفاءتهـا الإنتاجيـة متشابهـة في كلا الاستخـدامين. فليس من المعقول مثـلاً أن تكون كفـاءة العمال الـزراعيين الذين يتم سحبهم من صنـاعـة السلع المـدنية لالحـاقهم في صناعـة السلع العسكريـة لهم نفس المهـارة والـدرايـة والخبـرة التي يتمتع بهـا الـذين يعملون أصـلاً في صنـاعـة السلع العسكـريـة والعكس صحيح.

وبـالرجـوع إلى جدول إمكـانيات الإنتـاج السابق، نجـد أن الرغبـة في زيادة إنتاج السلع الغذائية تجعل المجتمع يتحـرك من المجموعـة السلعية (أ) إلى المجموعة (ب) ثم إلى المجموعة (حـ)... وهكـذا. وعند التحـرك من (أ) إلى (ب) أمكن الحصـول على وحدة إضـافيـة من السلع الغـذائيـة ولكن مقابل ذلك ضحى المجتمع بوحدة من السلع العسكـرية. وذلـك يعني أنه تم سحب قدر من الموارد التي كانت مخصصة لإنتاج وحدة من السلع العسكرية لإعـادة تخصيصها في إنتـاج وحدة من السلع المـدنية. أمـا عنـد التحـرك مس (ب) إلى (حـ)، فإن المجتمع يحصل على وحدة إضـافية مس السلع المـدنية ولكنه في مقابل ذلك ضحى بوحدتين من السلع العسكـرية. ومعنى ذلـك أن

تكلفة الفرصة البديلة للحصول على وحدة إضافية جديدة من السلع المدنية أصبحت تساوي وحدتين من السلع العسكرية بدلاً من وحدة واحدة في الحالة الأولى. أي أن تكلفة الفرصة البديلة متزايدة. حيث أن الموارد التي كان يتعين تحويلها من صناعة السلع العسكرية إلى صناعة السلع المدنية كانت - بالضرورة - أكبر منها في الحالة الأولى. وبمعنى آخر، فإن الموارد اللازمة لإنتاج ذات الوحدة من السلع المدنية لم تعد تكفي لإنتاج وحدة واحدة فقط من السلع العسكرية - كما في الحالة الأولى - ولكنها تكفي لإنتاج وحدتين من السلع العسكرية. فإنتاجية الموارد المستخدمة في إنتاج السلع المدنية في هذه الحالة هي بالضرورة أقل منها في الحالة الأولى بسبب تحويل عمال صناعة السلع العسكرية إلى صناعة السلع المدنية. . . وهكذا يمكن الاستمرار في تحويل الموارد من إنتاج السلع العسكرية إلى إنتاج السلع المدنية ولكن على حساب تزايد تكلفة الفرصة البديلة بصفة دائمة.

ومن جدول امكانيات الإنتاج السابق يمكن الحصول على منحنى امكانيات الإنتاج كالآتي: نرسم محورين متعامدين ونرصد على المحور الأفقي وحدات السلع المدنية (أو العسكرية) وعلى المحور الرأسي وحدات السلع العسكرية (أو المدنية). وأي مجموعة سلعية (توليفة من السلع المدنية والعسكرية) يمكن تمثيلها بنقطة في المستوى المحدود بالمحورين الأفقي والرأسي ثم نصل بين هذه النقط جميعاً فنحصل على منحنى امكانيات الإنتاج كما هو مبين بالشكل (٢ - ١) التالي:



الشكل (٢ ـ ١)

منحنى امكانية الإنتاج

والأحداثي الأفقي لأي نقطة من النقاط (التي تعبر عن مجموعة من المجموعات السلعية) توضح لنا أقصى ما يمكن الحصول عليه من السلع المدنية في هذا الموقف الإنتاجي. أما الأحداثي الرأسي لذات النقطة فيوضح لنا أقصى ما يمكن الحصول عليه من السلع العسكرية في ذات الموقف.

وإذا ما كانت وحدات السلع المدنية والسلع العسكرية قابلة للتجزئة قابلية لا نهائية وكان الفن التكنولوجي المتاح يسمح بالاحلال اللانهائي للموارد بين الصناعتين، فمن الطبيعي تصور وجود عدد كبير جداً (لا نهائي) من المواقف الإنتاجية التي يمثل كل منها توليفة مختلفة من كل من السلع

المدنية والسلع العسكرية. وكل موقف من هذه المواقف يمكن تمثيله بنقطة. وكما ذكرنا، هناك عدد لا نهائي من هذه النقط. ولذا فإن منحنى امكانيات الإنتاج يكون مستمراً (متصلاً).

ومن ناحية أخرى، فإن منحنى امكانيات الإنتاج - كما هو مبين بالشكل (٢ - ١) - ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين ومقعراً تجاه نقطة الأصل. وانحدار المنحنى بهذه الصورة يعني أنه سالب الميل (شأنه شأن أي منحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين). وهذه في الواقع خاصية أساسية لمنحنى امكانيات الإنتاج ترجع إلى افتراض التشغيل الكامل للموارد النادرة. ومن المعلوم أنه في ظل الاستخدام الكامل للموارد النادرة، فإنه لا يمكن زيادة السلع المدنية إلا على حساب النقص في إنتاج السلع العسكرية. أما تقعر المنحنى تجاه نقطة الأصل، وهذه خصيصة أساسية أخرى للمنحنى، فترجع إلى افتراض تزايد المعدل الفني للتحويل بين الموارد الذي يعكسه تزايد تكلفة الفرصة البديلة[1]. وهو ينتج بسبب اختلاف كفاءة الموارد من استخدام الآخر.

ثالثاً: عناصر المشكلة ومنحنى امكانيات الإنتاج

بصفة عامة فإن منحنى امكانيات الإنتاج - كأداة تحليلية - يساعد في توضيح واستيعاب العديد من المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد. وفي مجال الدراسة الحالية، فإن منحنى امكانيات الإنتاج يمكن أن يساعد في تفسير عناصر المشكلة الاقتصادية التي سبق الحديث عنها. لقد ذكرنا - على سبيل التكرار - أن للمشكلة الاقتصادية أربعة عناصر رئيسة يحاول كل منها أن

---

(١) من الجدير بالذكر أنه إذا كان التحويل يتم بمعدل ثابت، وهو ما يعني ثبات تكلفة الفرصة البديلة، فإن ميل منحنى امكانيات الإنتاج يكون ثابتاً دائماً. وفي هذه الحالة يأخذ المنحنى شكل الخط المستقيم ويكون ميله ثابتاً عند أي نقطة عليه.

يجيب على سؤال من الأسئلة التالية: ماذا ننتج؟ وكيف ننتج؟ ولمن ننتج؟ وما هو ضمان الاستمرار؟

وإذا حاولنا أن نفسر الإجابة عن هذه التساؤلات عن طريق منحنى امكانيات الإنتاج، فإن ذلك يمكن أن يتم كالآتي:

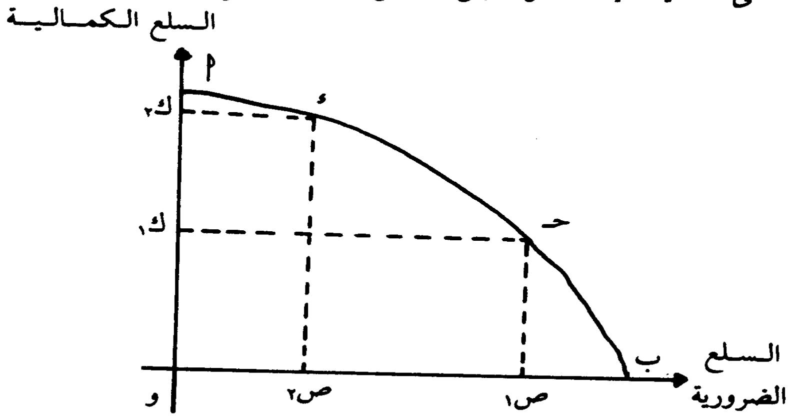
(١) إن النقطة التي يقرر المجتمع أن ينتج عندها المجموعة السلعية التي تمثلها هذه النقطة، وتقع على منحنى امكانيات إنتاجه، إنما تمثل في الواقع اختياره أو مجموعة السلع التي يفضلها وهذا يجيب عن التساؤل: ماذا ننتج؟ وبالطبع فكلما كانت هذه النقطة قريبة من المحور الرأسي كان ذلك دليلاً على تفضيل المجتمع لإنتاج السلع العسكرية. وعلى العكس من ذلك إذا كانت النقطة المختارة قريبة من المحور الأفقي، فإن ذلك يدل على أن المجتمع يفضل إنتاج السلع المدنية. ويكون ذلك صحيحاً بالنسبة لأي مجموعة سلعية تمثلها أي نقطة على منحنى امكانيات الإنتاج.

(٢) إذا أنتج المجتمع عند أي نقطة تقع تحت منحنى امكانيات إنتاجه فذلك يعني أن المجتمع لا يستغل موارده المتاحة استغلالاً كفؤاً أو استغلالاً كاملاً أو لكلا السببين معاً. وذلك يعني أن عملية الإنتاج ليست منظمة بالقدر الذي يسمح بتلافي هذا الوضع. وهنا يفرض السؤال: كيف ننتج؟ نفسه، لأنه يعني كيف يمكن تنظيم عملية الإنتاج. وبالطبع إذا استطاع المجتمع أن يعيد تخصيص موارده بطريقة أفضل فسوف يترتب على ذلك انتقاله إلى نقطة أعلى من اتجاه منحنى امكانيات إنتاجه، كما أنه يستطيع ذلك إذا أمكنه تقليل الجزء غير المستغل من موارده.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن سوء تخصيص الموارد لا يشير إلى عدم كفاءة المجتمع الفنية بقدر ما يشير إلى عدم كفاءته الاقتصادية. وذلك لأن المجتمع قد يتمكن من استخدام الفنون الإنتاجية المتطورة ولكن

في ظل تخصيص غير أمثل لموارده وفي هـذه الحالـة يوجد المجتمع عنـد نقطة أسفل منحنى امكانيات إنتاجه وليس على المنحنى ذاته

(٣) رغم أن منحنى امكانيات الإنتـاج لا يقدم لنـا صراحـة إجابـة على التساؤل الخاص بتوريع الإنتاج (أي لمن ننتج؟)، فـإنه يسـاعد على التخمين أو التكهن بما يحتمل أن يكون عليه نمط هذا التوزيع فإذا افترضنا مجتمعاً منحنى امكانيات إنتاجه هو المبين بالشكل (٢ ـ ٢) التالي:



الشكل (٢ ـ ٢)

واضح من الشكل أن هـذا المجتمع إذا قـرر أن ينتج عنـد النقطة (حـ) وهي تقع على منحنى امكانيات إنتاجه الذي يمثل مجموعـات سلعية مختلفـة من السلع الضرورية (وهي السلع التي تشبع حاجات الانسان البيـولوجيـة مثل حاجته إلى الطعام والشراب والملبس الخ) والسلع الكمالية (وهي السلع التي يرى غالبيـة الأفراد في مجتمـع ما في وقت مـا ـ أن الحاجة إليها أدنى

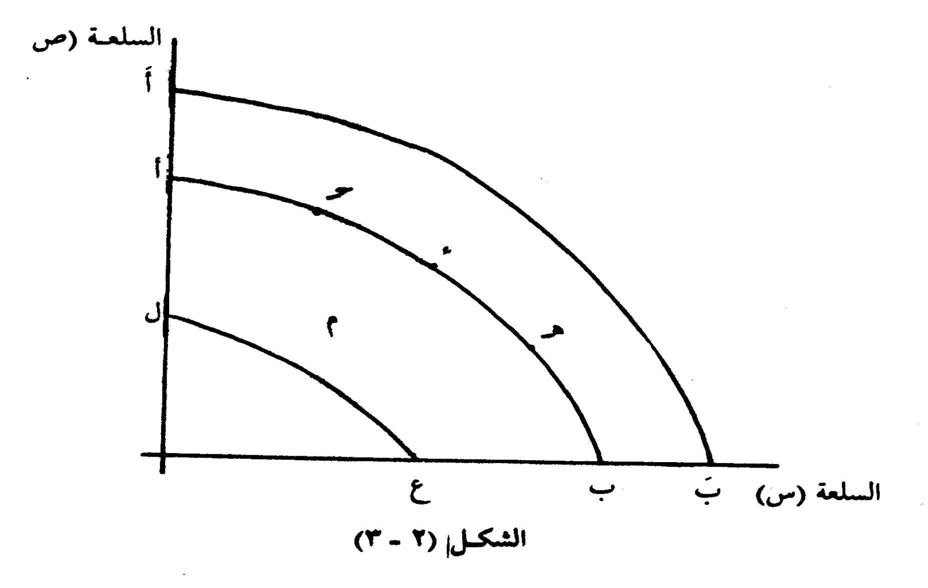
درجة من الحاجة إلى السلع الاستهلاكية الأخرى التي يعرفها المجتمع)[1].
فمن هذه الحالة، يمكن أن نتوقع أن مثل هذا المجتمع لا يعاني من عدم العدالة في توزيع دخله القومي لأنه يلبي الكثير من الاحتياجات الضرورية لأبنائه. أما إذا قرر المجتمع أن ينتج عند النقطة (ى) وهي أيضاً تقع على منحنى امكانيات إنتاجه وتمثل توليفة من كلا المجموعتين من السلع. ففي هذه الحالة يمكن التكهن بأن هذا المجتمع يعاني من عدم العدالة في توزيع دخله القومي لأن الغالبية العظمى من مواطنيه قد لا يكون في امكانها اشباع معظم احتياجاتها من السلع الضرورية.

(٤) بالنسبة للتساؤل الخاص بضمان استمرار النمو، أي كفالة النمو الاقتصادي للمجتمع في الفترة الطويلة، فقد يكون من المفيد أن نميز - في هذا الصدد - بين الاقتصاد المتخلف والاقتصاد المتقدم. وبخصوص الاقتصاد الأول، فإن تخلفه في الواقع يمكن تفسيره بثلاثة أسباب رئيسية هي:

أ - الاستغلال غير الكامل لعناصر الإنتاج التي يمتلكها المجتمع. وذلك يعني أن جزءاً من الموارد المتاحة للمجتمع متعطل ولا يشارك في الإنتاج. وفي هذه الحالة يكون الاقتصاد في موقع داخل المساحة الواقعة تحت منحنى امكانيات الإنتاج (أب) عند النقطة (م) مثلاً كما هو مبين بالشكل (٢ - ٣) التالي:

---

(١) نقول «مجتمع ما» و «في وقت ما» لأن الحكم على سلعة معينة بأنها كمالية هي مسألة نسبية. فالسيارة الخاصة مثلاً تعتبر سلعة كمالية في مجتمع فقير ولا يمكن اعتبارها كذلك في مجتمع غني. يضاف إلى ذلك، أن اضطراد التقدم الاقتصادي والحضاري يجعل الكثير من السلع الكمالية التي لا يستهلكها إلا قلة من الأفراد تتحول إلى سلع غير كمالية تستهلك على نطاق واسع.



الشكل (٢ - ٣)

ب ـ سوء استعمال الموارد المتاحة للمجتمع. وذلك يعني التبذير في استخدام الموارد و/أو العجز عن استخدامها على الوجه الاقتصادي الأمثل. وفي هذه الحالة تكون إنتاجية الموارد أقل كثيراً من طاقتها القصوى ومن ثم يجد المجتمع نفسه في موقع تمثله النقطة (م) مثلاً كما في الشكل (٢ - ٣) السابق.

جـ ـ ضآلة كمية الموارد المتاحة للمجتمع كماً ونوعاً. وفي هذه الحالة يكون منحنى امكانيات الإنتاج قريب نسبياً من نقطة الأصل. وذلك يعني ضآلة مساحة امكانيات الإنتاج أي أن النشاط الاقتصادي يكون محدوداً. وهذا الوضع قد يمثله المنحنى (ل ع) في الشكل (٢ - ٣).

وبناءاً على ما تقدم، فإذا أردنا زيادة الإنتاج من السلعتين (س)، (ص) فيمكن تحقيق ذلك إما بتقليل الجزء غير المستغل من الموارد التي يمتلكها المجتمع، أو بإعادة تخصيص الموارد بحيث تصبح أكثر كفاءة وتزيد إنتاجيتها، أو بالاثنين معاً. وإذا ما تحقق ذلك فإنه يعني الانتقال من موقع داخل مساحة الامكانيات إلى موقع آخر على المنحنى، حيث يتم تشغيل عناصر الإنتاج تشغيلاً كاملاً. ومثال ذلك الانتقال من النقطة (م) إلى نقطة على المنحنى (أب) مثل (حـ) أو (ء) أو (هـ) أو غيرها.

أما إذا تم تنمية الموارد أي زيادتها كماً ونوعاً، مثل استصلاح أراض جديدة، وتكوين المزيد من رأس المال، ورفع الكفاءة التنظيمية والإدارية، وزيادة مهارة العمال... الخ، فإن ذلك يدفع بمنحنى امكانيات الإنتاج إلى أعلى، بمعنى انتقاله إلى وضع آخر. فتنمية الموارد قد تؤدي إلى انتقال المنحنى (ل ع) إلى وضع مثل (أب) كما هو مبين بالشكل (٢ - ٣). وإذا حدث المزيد من التنمية، فقد يستمر انتقال المنحنى إلى أعلى ليتخذ الوضع (أبَ)... وهكذا.

أما فيما يتعلق بالاقتصاد المتقدم، فإن مساحة امكانيات إنتاجه تكون كبيرة بسبب الموارد المتوفرة لديه سواء كمياً أو نوعياً. وذلك يعني أن منحنى امكانيات إنتاجه يقطع كلا من المحورين الأفقي والرأسي على مسافات بعيدة نسبياً عن نقطة الأصل مثل الوضع الذي يتخذه المنحنى (أَب) في الشكل (٢ - ٣). وإذا اقترن توفر الموارد باستغلالها بكفاءة يوشك الاقتصاد أن يصل إلى مرحلة التشغيل الكامل وربما وجد الاقتصاد نفسه في موقع على منحنى امكانيات الإنتاج ذاته. وهنا أيضاً يقتضي النمو الاقتصادي العمل على تحريك منحنى امكانيات الإنتاج إلى أعلى.

وحاصل ما تقدم هو أن الوضع المثالي يتمثل في أن يكون الاقتصاد في حالة حركة دائمة نحو زيادة امكانيات الإنتاج (أي الدفع المستمر لمنحنى

الامكانيات إلى أعلى) من ناحية، والتشغيل الكامل لعوامل الإنتاج (أي التحرك المستمر نحو منحنى الامكانيات) من ناحية أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أنه لكي يكون هناك نمو اقتصادي بالمعنى الدقيق، فيجب أن يكون متوسط نصيب الفرد من الناتج (الدخل) القومي في ارتفاع مستمر. ولا يكفي لذلك أن تكون امكانيات الإنتاج في زيادة مستمرة، ولا أن يكون الاقتصاد في تحرك مستمر نحو تحقيق التشغيل الكامل. فهذان في الواقع شرطان ضروريان للنمو الاقتصادي ولكنهما ليسا كافيين وحدهما لضمان تحقيق النمو. إن ضمان تحقيق النمو يتطلب أن لا يخلق عنصر السكان من العقبات ما يلغي أثر هذين الشرطين وذلك يستلزم إما اقتران توفر الشرطين بثبات (أو حتى نقص) حجم السكان، وإما أن تكون الزيادة في حجم السكان بمعدل أقل من معدل التوسع في الإنتاج المترتب على توفر الشرطين.

رابعاً: حل المشكلة[1]:

يتم حل المشكلة الاقتصادية في النظام الرأسمالي عن طريق ما يعرف «بجهاز الثمن Price System»، كما يتم حلها في النظام الاشتراكي عن طريق «جهاز التخطيط Planning System» أما في «النظم الاقتصادية المختلطة Mixed Systems» فيتم حلها جزئياً عن طريق جهاز الثمن وجزئياً عن طريق جهاز التخطيط.

---

(١) هناك طريق آخر لحل المشكلة الاقتصادية ولكنه ليس طريقاً وضعياً من صنع الانسان بل هو الطريق الخالد السرمدي الذي يصلح لحل مشكلة أي مجتمع في أي مكان وأي زمان وهذا هو طريق الحل الاسلامي الذي يستمد مبادئه من احكام كتاب الله (القرآن الكريم) وتعاليم سنة نبيه الحميدة ولكننا سنهتم هنا فقط بالحلول الوضعية آملين أن يوفقنا الله في وقت لاحق للتصدي لعرض مبادئ الاقتصاد الاسلامي وطريقة حل المشكلة الاقتصادية في ظله

(أ) النظام الرأسمالي:

بعد انهيار النظام الاقطاعي الذي ساد أوروبا في القرون الوسطى، وتزايد انتشار فكرة القومية، عرف العالم فكرة الدولة القومية كفلسفة سياسية، كان على الفكر الاقتصادي - في ذلك الوقت أن يقوم «بتنظير Theorising» فلسفة اقتصادية تتمشى مع ذات الفكر السياسي. وهكذا عرف العالم «الرأسمالية Capitalism» أو «النظام الرأسمالي Capitalistic System».

ويقوم النظام الرأسمالي على مجموعة من الدعامات هي:

١ - تدني دور الدولة:

لقد آمن أنصار الرأسمالية أن «الدولة شر» إذا تدخلت في مجريات النشاط الاقتصادي تفسده وتعوق الأفراد عن تحقيق مصالحهم. ولذلك نادى هؤلاء المفكرون بتقييد دور الدولة وحصره في رعاية العدالة والأمن. أما النشاط الاقتصادي فيترك أمره كلية للأفراد فهم خير من يقوم به.

٢ - الحرية:

وهي تعتبر من أهم دعائم النظام الرأسمالي. فكل فرد حر في هذا النظام:

حر في اختيار اسمه ودينه وموطنه وطريقة حياته.

حر في أن يتملك ما يشاء، وقتما يشاء، وبأي قدر.

حر في التعاقد والعمل في النشاط الذي يرغبه وبالشروط التي يرضى عنها.

حر في إنشاء «المشروعات الخاصة Private Enterprises»، مهما كان حجمها أو شكلها القانوني أو مجال نشاطها.

ونتيجة لهذه الدعامة كان أحد الشعارات الرأسمالية المشهورة هو «دعه يعمل... دعه يمر... Laiser faire Laiser Passer».

٣ ـ الدافع الفردي:

قام النظام الرأسمالي أصلاً بهدف تحقيق «مصلحة الفرد أولاً، ومصلحة الجماعة أخيراً». ولقد كان أنصار هذا النظام يرون أن كل فرد يسعى إلى تحقيق مصلحته الخاصة بصرف النظر عن مصلحة الآخرين. فعلى حد تعبير «آدم سميث»، إن هناك «يداً خفية Invisible Hand» تدفع كل فرد للسعي نحو مصلحته فالمستهلك يريد الحصول على أقصى إشباع ممكن. والمنتج يهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن. ولذلك فإن ما يحرك النظام الرأسمالي، حقيقة ما هو إلا الدافع الفردي ـ خصوصاً دافع الربح.

٤ ـ المنافسة الحرة:

والمنافسة الحرة كما تخيلها «منظرو» الرأسمالية هي صورة مثالية لما يجب أن يكون عليه التعامل بين الغرماء في السوق. وفي صورتها الصافية البرئية، هي أمر مرغوب، وإن كان مستحيلاً. ولذلك لا تعرف دنيا الواقع ـ بصفة عامة ـ إلا درجات متفاوتة من المنافسة المشوبة ببعض النزعات الاحتكارية والتي قد تصل إلى حد «المنافسة الدموية Bloody Competition» أو منافسة قطع الرقاب «Cut-throut Competition».

في ظل هذه الدعامات يقوم النظام الرأسمالي ويحاول حل المشكلة الاقتصادية عن طريق ميكانيكية جهاز الثمن. وجهاز الثمن ليس جهازاً بالمعنى العضوي ولكن يقصد به تلك الحركات التلقائية للأثمان الناتجة عن تفاعل قوى السوق (قوى العرض والطلب).

ويتم التعرف على «ماذا ننتج» عن طريق حركة أثمان السلع والخدمات الاستهلاكية. فالسلعة أو الخدمة الأكثر أهمية يزيد الطلب عليها. ومع بقاء العوامل الأخرى على حالها يرتفع ثمنها، الأمر الذي يغري المنتجين ـ محفوزين بدافع الربحية ـ إنتاج المزيد منها. والعكس صحيح.

كما يتم التوصل إلى «كيف ننتج» عن طريق مقارنة أثمان السلع والخدمات الاستهلاكية (والتي تعكس ايرادات المنتجين) بأثمان السلع والخدمات الإنتاجية (والتي تعكس تكاليف الإنتاج). وبهذا يتم التعرف على معدلات الربحية لمختلف نواحي النشاط الإنتاجي. وبالطبع سوف يتم تخصيص الموارد الإنتاجية ـ النادرة ـ بين الاستخدامات ـ البديلة ـ الأكثر كفاءة ـ والتي سيتم تطبيقها في داخل كل قطاع أو مشروع.

كذلك يقدم جهاز الثمن حلاً لمشكلة توزيع الإنتاج ـ حيث يتحدد نصيب كل فرد من الناتج القومي بحجم القوة الشرائية المتاحة لديه والتي تتحدد ـ بشكل أو بآخر ـ بحجم دخله. ويتحدد حجم الدخل ـ بدوره ـ بكمية ونوع ما يمتلكه الفرد من خدمات إنتاجية من ناحية، وبسعر هذه الخدمات الإنتاجية من ناحية أخرى وبالطبع من يمتلك خدمات إنتاجية ذات سعر أعلى سوف ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالها ـ يزيد دخله فتزيد قوته الشرائية فيزيد نصيبه من الناتج القومي، والعكس صحيح.

أما بالنسبة لضمان الاستمرار، أي ضمان النمو الاقتصادي، فإن جهاز الثمن يلعب أيضاً دوراً في هذا الصدد. فالنمو الاقتصادي (أو التنمية) يتطلب ضرورة وجود جبهة عريضة من الاستثمارات تقود عملية التقدم الاقتصادي. غير أن هذه الاستثمارات تحتاج ـ بدورها ـ إلى رصيد ضخم من رأس المال لتمويلها وتنفيذها. وقد يمكن الحصول على رأس المال هذه جزئياً من الداخل، وجزئياً من العالم الخارجي (سواء من الدول أو الهيئات أو المنظمات الدولية). غير أنه مهما كان حجم المساعدات الخارجية، فإنها في النهاية محدودة. وبذلك ليس هناك مفر من أن تعتمد الدولة على امكاناتها الذاتية. وهذا يعني ضرورة أن تبحث الدولة بكافة الطرق عن مصادر تمويل داخلية جديدة ـ فضلاً عن تنمية المصادر القائمة باستمرار. وهنا يمكن أن يلعب جهاز الثمن دوراً في محاولة تعبئة المدخرات المحلية وزيادتها، عن

طريق رفع سعر الفائدة (الذي يمثل ثمن خدمة عنصر رأس المال) إلى الحد الذي تستجيب له طاقة الادخار المحلي.

(ب) النظام الاشتراكي:

يقوم النظام الاشتراكي على فلسفة جماعية هدفها الأساسي هو المصلحة العامة وليس المصلحة الخاصة. ويأخذ هذا النظام في التطبيق العملي صوراً مختلفة تتدرج ما بين التطرف نحو اليسار - كما في روسيا السوفياتية ودول أوروبا الشرقية والصين أوالتهادي صوب اليمين - كما في بعض الدول الاسكندنافية.

وحتى في أكثر صورها تطرفاً، تظل هناك فروق كثيرة بين الاشتراكية Socialism والشيوعية Communism فالشيوعية هي فكرة مجردة ظلت تراود خيال الفلاسفة والمفكرين على مر العصور منذ قدم لنا «أفلاطون» رائعته الشهيرة «المدينة الفاضلة» ومع ذلك، لم تكتسب الشيوعية شهرتها في العصر الحديث، إلا نتيجة كتابات «كارل ماركس Karl Marx» و «فردريك إنجلز F. Engels» من بعده. ويعتقد البعض أن «الشيوعية» بالصورة التي يتخيلها «ماركس» هي نظام من الصعوبة تطبيقه عملاً - إن لم يكن مستحيلاً تماماً - لأنها تتطلب مجتمعاً من الملائكة أو (الشياطين) وليس مجتمعاً من البشر وفي ذات الوقت يعتقد آخرون أن الاشتراكية ما هي إلا «حرف الاستهلال في أبجدية النظام الشيوعي». وأياً ما كان الأمر فليس ثمة من ينكر أنه - حتى الآن - لا يزال النظام الاشتراكي واقعاً متميزاً عن الأفكار الشيوعية المجردة.

وفي الشكل المتطرف للنظام الاشتراكي تسود مبادىء تتمشى مع فلسفته الجماعية الأساسية. فعوامل الإنتاج مملوكة بالكامل - أو تكاد - للدولة (باعتبارها ممثلة الجماعة ككل). كما أن الملكية الخاصة محصورة في أضيق نطاق ولا تكاد تتعدى الأشياء الجد شخصية. كذلك فالدولة هي التي تقوم بحصر الموارد الاقتصادية وتعبئتها وتوجيهها نحو الاستخدامات المختلفة

المرغوبة فضلاً عن عملية تنميتها. إنها ببساطة تقوم بحل كل عناصر المشكلة الاقتصادية، عن طريق ما يعرف باسم «جهاز التخطيط».

وقد يأخذ جهاز التخطيط في الواقع العملي شكل هيئة أو لجنة أو وزارة أو خليط من هذه الأشكال معاً. ويقوم جهاز التخطيط بدراسات وأبحاث مستفيضة مسبقة قبل أن يقدم على اقتراح السياسات التي تصدر بها بعد ذلك قرارات مركزية للتنفيذ.

إن جهاز التخطيط هو الذي يحدد نوعياً وكمياً تلك السلع. والخدمات المزمع إنتاجها في الفترة التالية لإشباع رغبات المستهلكين.

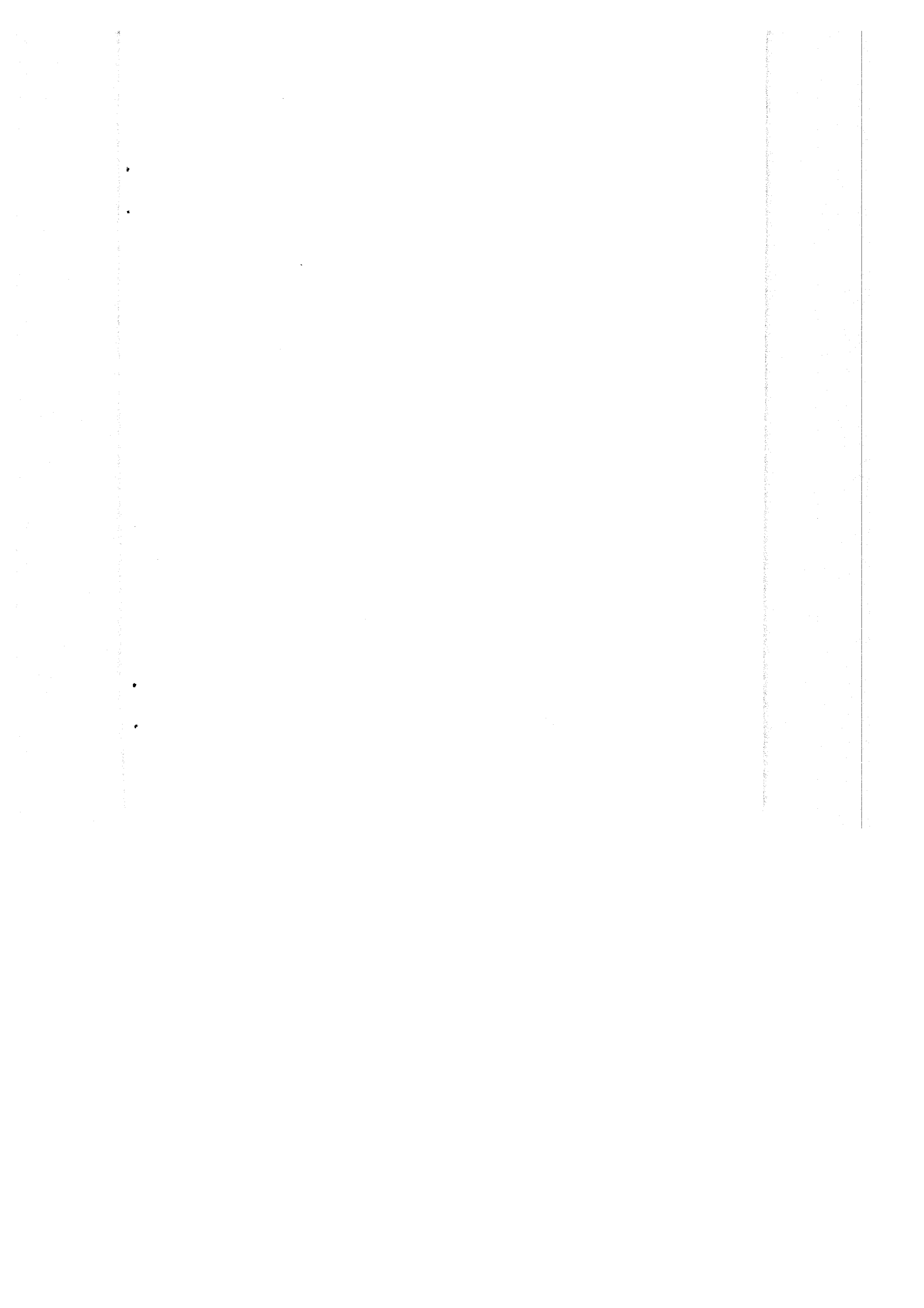
كما أنه يقوم بتنظيم عملية الإنتاج من حيث تعبئة الموارد الاقتصادية اللازمة لترجمة رغبات أفراد المجتمع إلى سلع وخدمات متاحة. وكذلك من حيث توزيع وتخصيص هذه الموارد على مختلف استخداماتها البديلة.

فضلاً عن أنه يقوم بتحديد الأجور والمكافآت التي يحصل عليها العاملون في مختلف المجالات (والتي تكاد تمثل المظهر الوحيد لدخول الأفراد في النظام الاشتراكي).

وأخيراً يقوم جهاز التخطيط برسم السياسات والخطط الانمائية سواء طويلة الأجل (العشرية أو الخمسية) أو متوسط الأجل (سنوية) أو قصيرة الأجل (الفصلية أو الشهرية) والتي تهدف كلها إلى ضمان النمو الاقتصادي للمجتمع.

تبقى كلمة أخيرة بصدد هذا النظام - إنه يهدف إلى تحقيق مجتمع «الكفاية والعدل». الكفاية (أو الكفاءة) بمعنى حسن استغلال الموارد الاقتصادية النادرة المتاحة. والعدل بمعنى عدالة توزيع الدخول والثروات في المجتمع بين مختلف أفراده. إن مثل هذا النظام لا بد أن يرفع الشعار القائل «من كل حسب طاقته ولكل حسب جهده» في مواجهة الشعار الشيوعي

(الماركسي) الشهير «من كل حسب طاقته ولكل حسب حاجته» ومع ذل فإن معيار الحكم على النظام الاشتراكي يظل أمراً رهيناً بحسن تطبيقه وصدق نيات القائمين على تنفيذه، فضلاً عن النتائج والانجازات الممكن تحقيقها.



القسم الأول

التحليل الاقتصادي الوحدي

Micro-Economic Analysis

الباب الأول

نظرية القيمة Theory of Value

نظرية القيمة (أو نظرية تحديد الأثمان كما تسمى أحياناً) هي ذلك الجزء من النظرية الاقتصادية الذي يهتم بمحاولة التعرف على تلك العوامل الموضوعية التي تحدد أثمان السلع والخدمات الاستهلاكية المختلفة والكيفية (أو الميكانيكية) التي يتم بها ذلك. وفي آخر مرحلة من مراحل تطورها، تقرر نظرية القيمة، أن ثمن أي سلعة أو خدمة ما يتحدد كنتيجة تفاعل عاملين هما الطلب على هذه السلعة أو الخدمة والعرض منها. ومن الممكن تفسير ذلك - ببساطة - فيما يلي:

هناك طائفتان من الأفراد تحكمان عملية التبادل في السوق هما طائفة المستهلكين أو المشترين وطائفة المنتجين أو البائعين، وفي الحقيقة، فإن الدوافع التي تحكم سلوك كل طائفة منهما جد مختلفة.

فالمستهلك لن يرغب في الحصول على سلعة أو خدمة ما، إلا إذا كانت - أصلاً - «نافعة» من وجهة نظره؛ بمعنى أن تكون كفيلة باشباع حاجة تلزمه. ومن المنطقي أن نتوقع أنه طالما أن المستهلك «رشيد» فلن يكون على استعداد لدفع ثمن أعلى، إلا إذا كان متوقعاً الحصول على منفعة أكبر والعكس صحيح. ومن هنا لا بد أن تكون «المنفعة Utility» أحد العوامل الموضوعية المحددة للأثمان - على الأقل من وجهة نظر المستهلكين. غير أن فكرة المنفعة - في حد ذاتها - تتبلور سلوكياً (في السوق) في عملية الطلب.

فالمنفعة هي القوة التي تكمن وراء الطلب. ومن هنا يمكن أن نقول:

إن الطلب لا بد أن يكون أحد العوامل المحددة للثمن.

ومن ناحية أخرى، طالما أن الإنتاج لا يخلق من العدم بل لا بد من مساهمة توليفة من عوامل الإنتاج للحصول على أي سلعة أو خدمة. وطالما أن عوامل الإنتاج ـ ذاتها لا تساهم في عملية الإنتاج بدون مقابل (فالأرض تحصل على الريع والعمال يحصلون على الأجر ورأس المال يكتسب الفائدة والمنظم يحقق الربح). اذن يتطلب إنتاج أي سلعة أو خدمة ما، تكلفة معينة. ومن هنا لن يكون منتج أو بائع هذه السلعة (طالما نفترض أنه رشيد) مستعداً للتخلي عنها وبيعها؛ إلا في مقابل حصوله على ثمن يغطي على الأقل كل تكاليف إنتاجها. ومن المنطقي أن نتوقع أنه كلما زادت تكاليف الإنتاج، لا بد وأن يرتفع الثمن الذي يطلبه البائع والعكس صحيح. ومن هنا لا بد أن تكون «التكاليف Cost» هي أحد العوامل الموضوعية المحددة للأثمان ـ على الأقل من وجهة نظر البائعين. غير أن فكرة تكاليف الإنتاج تتبلور سلوكياً (في السوق) في عملية العرض. فالتكلفة هي القوة الكامنة وراء العرض. ومن هنا يمكن أن نقول:

إن العرض لا بد أن يكون أحد العوامل المحددة للثمن.

وهكذا تكتمل الصورة.

فثمن أي سلعة أو خدمة ما، يتحدد في السوق، بتفاعل عاملي الطلب والعرض معاً.

ولذلك نحاول في الفصول التالية من هذا الباب تناول النظرية العامة للطلب والنظرية العامة للعرض. ثم نقدم المفاهيم الأساسية المتعلقة بهما مثل مرونة الطلب ومرونة العرض. وفي النهاية نقوم بتحليل ميكانيكية توازن السوق.

الفصل الثالث

النظرية العامة للطلب

يعرف الطلب على سلعة أو خدمة ما بأنه الكميات التي يكون المستهلكون مستعدين وقادرين على شرائها عند الأثمان المختلفة في فترة زمنية معينة، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

أما الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما، فيقصد بها كمية بعينها من بين هذه الكميات عند ثمن معين وخلال فترة زمنية معينة.

والطلب بالمفهوم السابق ليس الرغبة المجردة ولكنه الرغبة المعززة بالقدرة على الشراء. كما أن الكمية المطلوبة - بالمفهوم السابق - لا يقصد بها الكمية التي قام المستهلك (وحدة الإنفاق الاستهلاكي في المجتمع) بشرائها فعلاً، ولكنها الكمية التي يرغب المستهلك في شرائها ويقدر على ذلك. والواقع أن الكمية المطلوبة (المرغوبة) كثيراً ما تختلف عن الكمية المشتراه بالفعل ربما بسبب ندرة السلعة في السوق أو لأسباب أخرى.

وفيما يلي سنناقش ببعض التفصيل العوامل المحددة للطلب بصفة عامة، ثم دالة ومنحنى الطلب، والتغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب. وأخيراً نبين كيفية اشتقاق منحنى طلب السوق.

أولاً: العوامل الأساسية المحددة للطلب

يعتمد الطلب على سلعة أو خدمة ما، سواء كان طلب المستهلك الفرد أو مجموعة من المستهلكين، على مجموعة من العوامل من أهمها ما يلي:

(١) ثمن السلعة ذاتها:

تعتمد الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما على ثمن السلعة أو الخدمة ذاتها. ومن المتوقع، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، وجود علاقة عكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها والعكس صحيح. وتبرير ذلك هو أن السلعة أو الخدمة تشبع رغبة معينة لدى المستهلك وإذا توافرت أمامه سلع أخرى تشبع نفس الرغبة فمن المتوقع تحوله عن السلعة محل البحث إلى السلع الأخرى في حالة ارتفاع ثمن السلعة مما يعني انخفاض الكمية المطلوبة منها. ويحدث العكس عند انخفاض ثمن السلعة، أي أن المستهلك يترك البدائل ويحاول إشباع رغبته بزيادة اعتماده على السلعة التي انخفض ثمنها مما يعني زيادة الكمية المطلوبة منها.

(٢) دخل المستهلك:

من المتوقع بصفة عامة أن تكون العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما ودخل المستهلك هي علاقة طردية (موجبة)[1]. أي أنه كلما زاد دخل المستهلك تزيد الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة والعكس صحيح وذلك بشرط بقاء العوامل الأخرى على حالها.

والمنطق خلف هذه العلاقة بسيط. فانخفاض دخل المستهلك - مع ثبات ثمن السلعة وبقية العوامل الأخرى - يؤدي إلى انخفاض مقدرته الشرائية فيضطر إلى إنقاص طلبه من السلعة والعكس صحيح.

وتجدر الإشارة إلى أن الزيادة أو النقص في الطلب المترتب على زيادة أو نقص دخل المستهلك لا تتحدد فقط بمقدار التغير في هذا الدخل وإنما تتحدد أيضاً بمستوى دخل المستهلك قبل حدوث التغير وكذلك بنوع السلعة

(١) نقول بصفة عامة لأنه في بعض الاحيان تكون العلاقة بين الدخل والطلب عكسية كما في حالة السلع المعروفة باسم «سلع الفقراء» أو «السلع الدنيا».

(هل هي ضرورية أو كمالية). وسوف نعود إلى الحديث عن ذلك فيما بعد.

(٣) أثمان السلع البديلة:

من المتوقع بصفة عامة أن تكون العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما وأثمان السلع البديلة لها (أي التي يمكن أن تشبع نفس الرغبة لدى المستهلك) هي علاقة طردية (موجبة) بمعنى أنه كلما ارتفعت أثمان السلع البديلة تزداد الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية والعكس صحيح وذلك بشرط بقاء العوامل الأخرى على حالها. فانخفاض سعر سلعة مثل الأقمشة النايلون أو الداكرون - وهي بديل للأقمشة القطنية - قد يدفع المستهلك إلى إحلالها محل السلعة الأصلية. وبمعنى آخر، فإن المستهلك سوف يزيد طلبه على الأقمشة البديلة ليس نتيجة تغير ثمن الأقمشة القطنية أو تغير دخله ولكن نتيجة لانخفاض ثمنها. وبنفس المنطق يمكن تصور الحالة العكسية.

(٤) أثمان السلع المكملة:

من المتوقع بصفة عامة أن تكون العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة معينة وأثمان السلع المكملة لها (أي التي يلزم استخدامها بجانب السلعة الأصلية لأنهما يشبعان معاً رغبة المستهلك) هي علاقة عكسية (سالبة). بمعنى أنه كلما ارتفعت أثمان السلع المكملة لسلعة ما تقل الكمية المطلوبة من هذه السلعة (الأصلية) والعكس صحيح، وذلك بشرط بقاء العوامل الأخرى على حالها.

فعلى سبيل المثال، تعتبر سلعة السكر مكملة للفراولة في صنع المربى. فإذا ارتفع ثمن سلعة السكر، فمن المتوقع منطقياً أن يقل الطلب عليه وبالتالي تقل الكمية المطلوبة من الفراولة اللازمة لصنع المربى. ويكون ذلك راجعاً إلى ارتفاع ثمن السكر وليس نتيجة لتغير ثمن الفراولة ولا تغير

دخل المستهلك ولا تغير أثمان السلع البديلة وبنفس المنطق يمكن تصور الحالة العكسية.

(٥) ذوق المستهلك:

من المتوقع بصفة عامة أن تكون العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وذوق المستهلك هي علاقة طردية (موجبة). بمعنى أنه كلما زاد تفضيل المستهلك لسلعة ما زادت الكمية التي يطلبها منها والعكس صحيح، وذلك بشرط بقاء العوامل الأخرى على حالها. وفي الواقع العملي يشاهد أثر تغيرات الأذواق على الطلب من الملابس والعديد من السلع التي تشبع حب الظهور أو المباهاة في نفس الإنسان وخصوصاً المستهلكين من ذوي الدخول المرتفعة.

ثانياً: دالة ومنحنى الطلب:

في ضوء المناقشة السابقة لمحددات الطلب يمكن القول أن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما، والتي سنرمز لها بالرمز $ك_{ط}$، تتوقف بصفة رئيسية على: ثمن السلعة ذاتها ($ث_{١}$)، ودخل المستهلك (ل)، وأثمان السلع الأخرى البديلة أو المكملة ($ث_{٢}$، $ث_{٣}$، . . . ، $ث_{ن}$) وذوق المستهلك (ق).

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة والعوامل السابقة المحددة لها في الصورة التالية:

$$ك_{ط} = د(ث_{١}، ث_{٢}، ث_{٣}، \ldots ث_{ن}، ل، ق).$$

وتعرف هذه الصورة باسم دالة الطلب وفيها تكون الكمية المطلوبة هي المتغير التابع، أما محددات الطلب فتكون متغيرات مستقلة. وتعبر هذه الدالة عن العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما وبين العوامل المحددة لها.

وعند بحث العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة ($ك_{ط}$) وثمنها

فقط مع بقاء العوامل الأخرى على حالها (والتي تسمى ظروف الطلب) تصبح الكمية المطلوبة دالة في ثمن السلعة فقط وتكون دالة الطلب في هذه الحالة على الصورة.

$ك_{ط} = د(ث_{١})$

وبصفة عامة، فإن دالة الطلب، مثل أي دالة أخرى، لا تظهر صراحة طبيعة العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل (أو المتغيرات المستقلة) إلا أن ذلك يمكن أن يحدث إذا اتخذت العلاقة الدالية شكل معادلة جبرية (خطية أو غير خطية). وإذا افترضنا للتبسيط أنه أمكن صياغة معادلة الطلب الخطية (من الدرجة الأولى) التالية:

$ك_{ط} = ٢٠ - ٢ ث_{١}$

وتوضح هذه المعادلة أنه كلما تغير الثمن بوحدة واحدة تغيرت الكمية المطلوبة بوحدتين وفي الإتجاه العكسي.

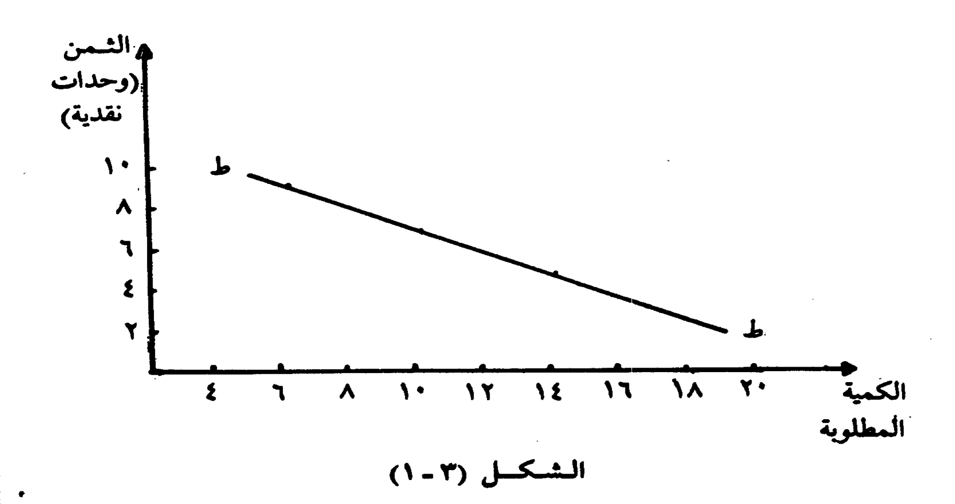
وبالتعويض في هذه المعادلة مباشرة يمكن الحصول على «جدول الطلب» الذي يوضح الكميات التي يطلبها المستهلك من السلعة أو الخدمة عند المستويات المختلفة لثمنها وذلك كما هو موضح بالجدول (٣ - ١) التالي

جدول (٣ - ١): جدول الطلب

ثمن الوحدة من السلعة ($ث_{١}$)	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨
الكمية المطلوبة ($ك_{ط}$)	١٨	١٦	١٤	١٢	١٠	٨	٦	٤

وواضح أن الجدول يبين وجود علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها. بمعنى أنه عندما يرتفع الثمن من ٤ إلى ٥ وحدات نقدية تنخفض الكمية المطلوبة من ١٢ وحدة إلى ١٠ وحدات. كما يظهر من الجدول أيضاً أن كل تغير في السعر بمقدار وحدة نقدية واحدة يقابله تغير في الكمية المطلوبة بمقدار وحدتين وفي الإتجاه العكسي.

ومن الجدول السابق يمكن تصوير العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمنها بيانياً وذلك برصد الكمية المطلوبة على المحور الأفقي والثمن على المحور الرأسي (حسب ما جرى عليه العرف الاقتصادي) ورصد بيانات الجدول بحيث يمثل الاحداثي الرأسي لكل نقطة ثمناً معيناً ويمثل احداثيها الافقي الكمية المطلوبة عند هذا الثمن والمنحنى المار بهذه النقط يسمى «منحنى الطلب Demande curve» كما هو مبين بالشكل (٣ - ١) التالي:

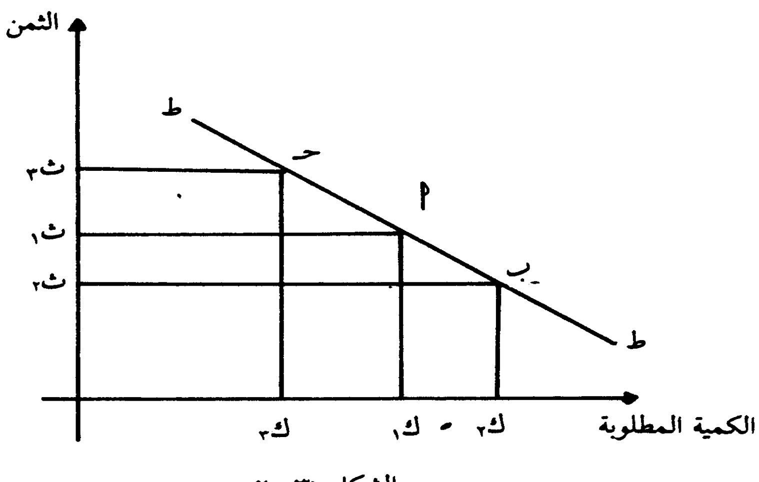


الشكل (٣ - ١)

ونلاحظ أن منحنى الطلب، الـذي يرمـز له عـادة بالـرمز (ط ط) يكـون هابطاً من أعلى إلى أسفل ناحيـة اليمين، أي أنه سـالب الميل. وذلـك دلالة على وجود علاقـة عكسية بين الكميـة المطلوبـة من السلعة وثمنهـا بمعنى أن الكمية المطلوبة تزداد مع انخفاض الثمن وتنخفض بارتفاعه، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

ثالثاً: التغير في الكمية المطلوبة والتغير في الطلب:

يقصـد بالتغيـر في الكمية المـطلوبة من سلعـة أو خدمـة ما، ذلـك التغير الذي يحدث نتيجة ارتفاع أو انخفاض ثمن السلعة أو الخـدمة ذاتهـا مع بقـاء العوامل الأخرى (ظروف الطلب) على حالها. ويتمثل ذلك بيانياً بالانتقال من نقطة لأخرى على منحنى الـطلب ذاته دلالـة على أن ظروف الـطلب لم تتغير وذلك كما هو موضح بالشكل (٣ ـ ٢)



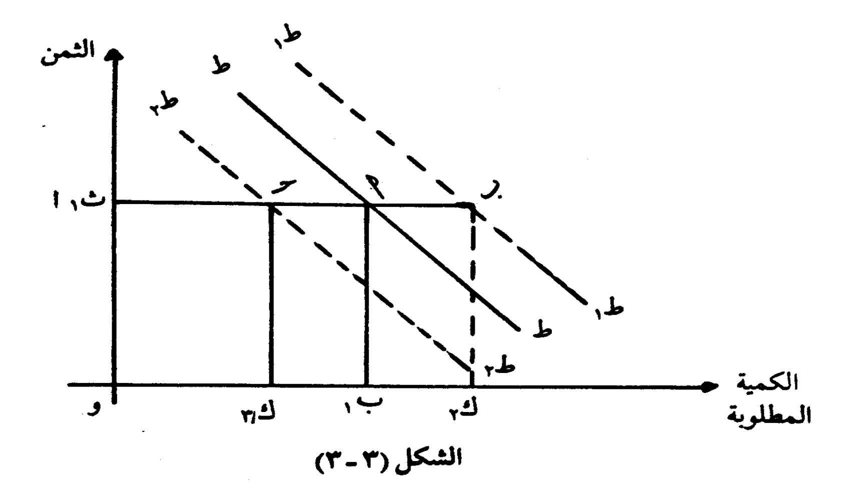
الشكل (٣ ـ ٢)

وواضح من الشكل أنه عند نقطة (أ) على منحنى الطلب (ط ط) كانت الكمية المطلوبة هي (وك١) عند الثمن (وث١). وعندما انخفض الثمن إلى (وث٢) ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالها ـ أصبحت الكمية المطلوبة هي (وك٢) وتحرك المستهلك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) على نفس منحنى الطلب ويعرف التغير الذي حدث في الكمية المطلوبة وقدره (ك١ ك٢) باسم **«تمدد الكمية المطلوبة»**. وعلى العكس من ذلك، عندما ارتفع الثمن من (وث١) إلى (وث٢) ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالها ـ أصبحت الكمية المطلوبة هي (وك٣) وتحرك المستهلك من نقطة (أ) إلى نقطة (حـ) على نفس منحنى الطلب (ط ط). والتغير الذي حدث في هذه الحالة وقدره (ك١ ك٢) يعرف باسم **«انكماش الكمية المطلوبة»**.

وجدير بالذكر أن عدم انتقال منحنى الطلب رغم تغير ثمن السلعة إنما يرجع إلى أن ظروف الطلب قد بقيت ثابتة دون تغير وبالتالي بقى منحنى الطلب في موقعه.

أما التغير في الطلب، فيقصد به التغير الذي يرجع إلى التغيرات التي تحدث في بعض ـ أو كل ـ العوامل الأخرى المحددة للطلب مع ثبات ثمن السلعة ذاتها.

فالتغيرات التي تحدث في «العوامل الاخرى» أي ظروف الطلب من شأنها أن تؤدى إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى ناحية اليمين في حالة زيادة الطلب أو إلى أسفل ناحية اليسار في حالة نقص الطلب وذلك كما هو مبين بالشكل (٣ ـ ٣) التالي:



الشكل (٣-٣)

وواضح من الشكل أن النقطة (أ) على منحنى الطلب (ط ط) تبين أن الكمية المطلوبة هي (وك١) عند الثمن المناظر (وث١). ومع افتراض بقاء ثمن السلعة ذاتها ثابتاً ولكن حدث تغير في بعض أو كل ظروف الطلب كأن يزيد الدخل أو ترتفع أثمان السلع البديلة أو تنخفض أثمان السلع المكملة أو يتغير ذوق المستهلك لصالح السلعة (أي يزداد تفضيله لها). في هذه الحالة ينتقل منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى ناحية اليمين بحيث يتحدد طلب المستهلك عند نفس الثمن الأصلي (وث١) بنقطة (ب) الواقعة على منحنى الطلب (ط١ ط١) وعند هذه النقطة يطلب المستهلك كمية أكبر من السلعة هي (وك٢). والتغير الذي حدث في طلب المستهلك وقدره (ك١ ك٢) يعرف باسم «زيادة الطلب». وعلى العكس من ذلك إذا كانت التغيرات التي حدثت في ظروف الطلب غير مواتية بمعنى أنه بالرغم من ثبات السلعة إلا أن دخل المستهلك قد انخفض أو انخفضت أثمان السلع البديلة، أو ارتفعت أثمان السلع

المكملة أو قل تفضيل المستهلك للسلعة. في هذه الحالة، فإن منحنى الطلب يتخذ الوضع (ط٢ ط٢) أي ينتقل بأكمله إلى أسفل ناحية اليسار ويتحدد طلب المستهلك - عند نفس الثمن - بنقطة (حـ) الواقعة على المنحنى (ط٢ ط٢). وعند هذه النقطة بطلب المستهلك كمية أقل من السلعة هي (وك٣). والتغير الذي حدث في طلب المستهلك وقدره (ك١ ك٣) يعرف باسم «**نقص الطلب**».

رابعاً: طلب السوق:

يعرف طلب السوق على سلعة أو خدمة ما خلال فترة زمنية معينة، بانه مجموع طلبات المستهلكين الذين يتكون منهم السوق خلال هذه الفترة. وهذا يعني أن طلب المستهلك هو نواة طلب السوق. وعلى ذلك يمكن النظر إلى منحنى طلب السوق على انه مجموع طلب الأفراد المستهلكين الموجودين في السوق، . ومن ثم فيمكن اشتقاق منحنى طلب السوق بمعلومية منحنيات طلب المسهلكين الأفراد الذين يتكون منهم السوق.

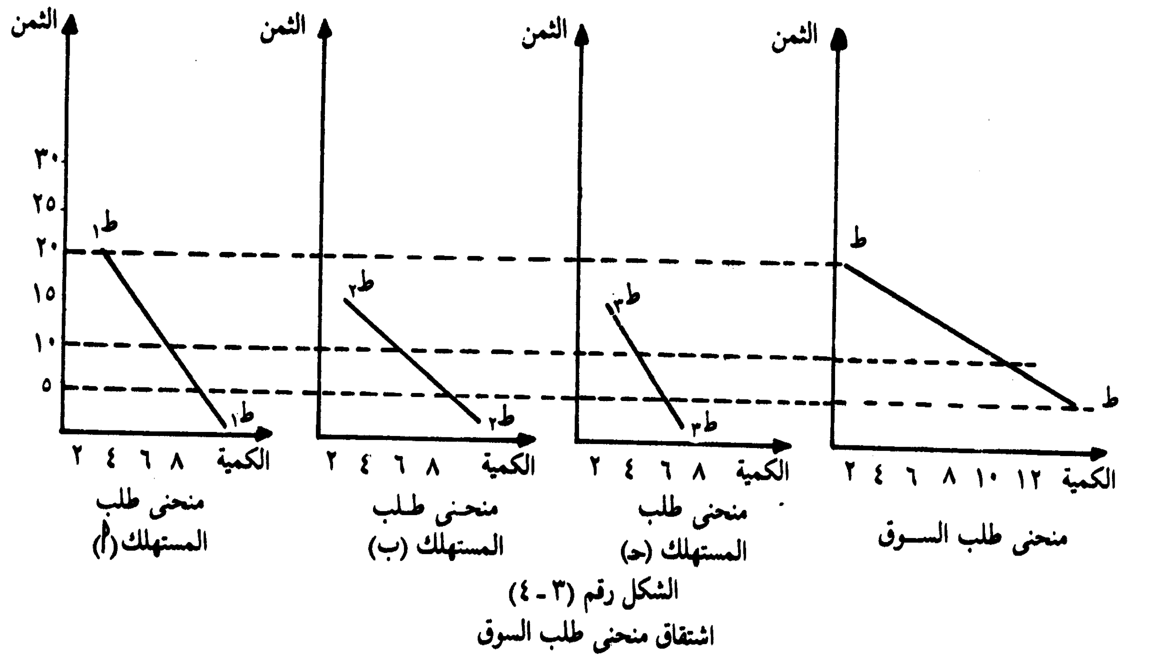
فإذا افترضنا لغرض التبسيط - أن سوق سلعة ما يتكون من ثلاثة مستهلكين فقط (أ، ب، حـ) لكل منهم جدول طلب يوضح الكميات التي يطلبها عند كل مستوى من مستويات أثمان السلعة. عندئذ يكون جدول طلب السوق هو الجدول رقم (٣ - ٢) التالي:

جدول رقم (٣ - ٢)

ثمن الوحدة من السلعة بوحدات النقد	الكمية التي يطلبها المستهلك (أ)	الكمية التي يطلبها المستهلك (ب)	الكمية التي يطلبها المستهلك (حـ)	الكمية التي تطلب في السوق
٢٥	صفر	صفر	صفر	صفر
٢٠	١	صفر	صفر	١
١٨	٢	١	صفر	٣
١٦	٣	٢	١	٦
١٢	٤	٤	٣	١١
١٠	٥	٦	٤	١٥
٥	٦	٧	٥	١٨

وواضح من الجدول أنه عندما كان ثمن الوحدة من السلعة ٢٥ وحدة نقدية فلن يشتري أحد أي شيء من هذه السلعة. وبذلك يكون طلب السوق (وهو مجموع طلبات الأفراد أ، ب، حـ) صفراً. وعند انخفاض الثمن إلى ٢٠ وحدة نقدية اشترى المستهلك (أ) وحدة واحدة (وهنا يبدأ ظهور طلب السوق) ولكن المستهلكين(ب)، (جـ) لا يطلبان شيئاً من السلعة (إما لفقرهما، أو لأنهما لا يعطيان السلعة الأهمية التي يعطيها لها المستهلك أ لسبب أو لآخر) وبذلك يكون مجموع طلب السوق هو وحدة واحدة. أما عند انخفاض الثمن إلى ١٨ وحدة نقدية زاد طلب المستهلك (أ) إلى وحدتين ودخل المستهلك (ب) إلى السوق طالباً وحدة واحدة. أما المستهلك (حـ) فلا يزال يجد ثمن السلعة مرتفعاً ولا يبرر دخوله إلى السوق. وفي هذه الحالة يكون طلب السوق هو ٣ وحدات من السلعة عند الثمن ١٨ . فإذا

انخفض الثمن إلى ١٦ وحـدة نقـدية زاد طلب السـوق إلى ٦ وحـدات . . . وهكـذا. ومن جدول طلب السـوق يمكن أن نشتق منحنى طلب السوق بيـانياً كما هو موضح بالشكل رقم (٣ ـ ٤) التالي :



الشكل رقم (٣ - ٤)
اشتقاق منحنى طلب السوق

ويتضح من الرسم أن المستهلك (ب) يطلب كميات أكبر مما يطلبها المستهلك (ب) عند الأثمان ١٠، ٥. كما نلاحظ أنه عندما يزيد الثمن عن ٢٠ وحدة نقدية لا يطلب المستهلك (أ) شيئاً وكذلك المستهلك (ب). ومن ثم فلا تطلب السوق شيئاً من هذه السلعة. وعلى وجه العموم، فإن طلب السوق عند مستويات الأثمان المختلفة هو عبارة عن مجموع ما يطلبه كل من المستهلكين الثلاثة عند هذه الأثمان. ومن الملاحظ أن طلب السوق يتماشى عكسياً مع التغير في ثمن السلعة أو الخدمة.

وجدير بالذكر أن التغيرات في طلب السوق تكون أكثر حدة من تغيرات طلب المستهلك الفرد. والسبب في ذلك يرجع إلى التغيرات التي تحدث في الكميات التي يطلبها المستهلكون القدامى، وأيضاً التغيرات التي تحدث نتيجة دخول أو خروج بعض المستهلكين الجدد إلى السوق.

ومن جهة أخرى، فطالما أن منحنى طلب السوق هو عبارة عن التجميع الأفقي لمنحنيات طلب المستهلكين الأفراد الذين يتكون منهم سوق، فمن المتوقع منطقياً أن يأخذ منحنى طلب السوق شكل منحنى طلب المستهلكين أي ينحدر من أعلى إلى أسفل جهة اليمين بمعنى أنه سالب الميل. وإن كان انحداره أقل من انحدار أي منحنى طلب فردي عند نفس النقط المتناظرة.

الفصل الرابع

مرونة الطلب

ذكرنا فيما سبق أن دالة الطلب في صورتها العامة هي دالة متعددة المتغيرات، كما ذكرنا أيضاً أن بعض العوامل المحددة للطلب يمكن قياسها كمياً (مثل ثمن السلعة أو الخدمة ذاتها، ودخل المستهلك، وأثمان السلع والخدمات الأخرى) في حين أن البعض الآخر لا يمكن قياسه (مثل أذواق المستهلكين)، وإذا ما ركزنا اهتمامنا على العوامل القابلة للقياس الكمي، مع إهمال العوامل الاخرى لغرض التبسيط، نجد أنه كلما تغير أحد هذه العوامل - مع بقاء العوامل الأخرى على حالها - تتغير الكمية المطلوبة في اتجاه معين (بالموجب أ والسالب حسب طبيعة العلاقة السببية التي تربط بينهما). إلا انه في بعض الأحيان قد لا يكتفي الاقتصادي بمعرفة العلاقات الإتجاهية ولكنه يرغب بالإضافة إلى ذلك في معرفة مدى استجابة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة معينة إلى التغير في أحد العوامل المحددة للطلب والتي يمكن قياسها كمياً. وهذا يعني في الواقع أننا نزيد معرفة ما يسمى «مرونة الطلب». وفي هذا الصدد، فيمكن التمييز بين المرونات الثلاثة التالية:

(١) المرونة السعرية للطلب (مث) price elasticity of Demand.

(٢) المرونة الدخلية للطلب (مل) income elasticity of Demand.

(٣) المرونة التبادلية للطلب (مق) Cross elasticity of Demand

وفيما يلي سنناقش كل منهما على النحو التالي:

(١) المرونة السعرية للطلب (م ث ط)

هي عبارة عن مقياس يقيس مدى إستجابة التغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة معينة للتغيرات في ثمنها مع بقاء العوامل الأخرى على حالها. ولقياس درجة الإستجابة هذه، تستخدم التغيرات النسبية وليست المطلقة. أي أن:

$$\text{المرونة السعرية للطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في ثمن السلعة}}$$

فإذا كانت الكمية المطلوبة من سلعة معينة هي (ك ط). وثمن الوحدة منها هو (ث ط)، ورمزنا إلى مرونة الطلب السعرية لها بالرمز (م ث ط)، عندئذ تكون:

$$\text{م}_{\text{ث ط}} = \frac{\Delta\,\text{ك}_{\text{ط}}}{\Delta\,\text{ث}_{\text{ط}}} \times \frac{\text{ث}_{\text{ط}}}{\text{ك}_{\text{ط}}}$$

ولما كانت العلاقة السببية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمنها هي علاقة عكسية، بمعنى أن اتجاه تغير الكمية المطلوبة يكون دائماً ـ في الأحوال العادية ـ عكس اتجاه تغير الثمن، فإن قيمة المرونة السعرية للطلب تكون دائماً ـ في الأحوال العادية ـ سالبة. ومع ذلك، فإن اهتمامنا سينصب على القيمة العددية للمرونة (أي قيمتها المطلقة بصرف النظر عن الإشارة)

وبناء على ما سبق، فإذا كانت الكمية المطلوبة من سلعة ما هي ٨٠ وحدة عندما يكون الثمن ٥٠ ليرة، ثم زادت الكمية المطلوبة إلى ١٠٠ وحدة عندما انخفض الثمن إلى ٤٠ ليرة، فإن:

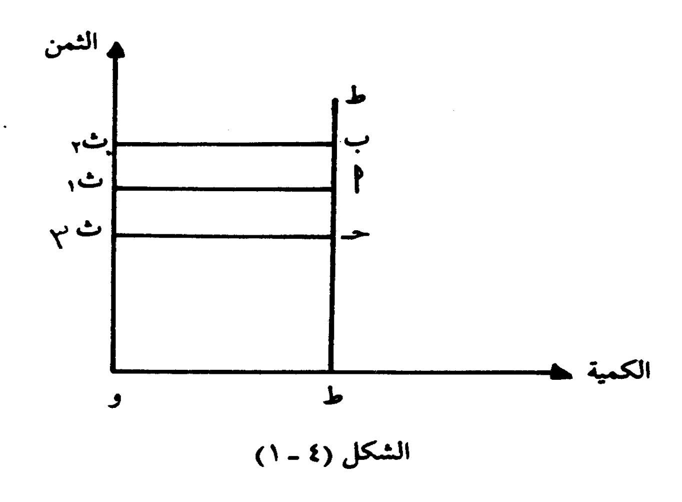
$$\text{مرونة الطلب على السلعة} = \frac{١٠٠ - ٨٠}{٨٠} \div \frac{٤٠ - ٥٠}{٥٠} = \frac{٢٠}{٨٠} \div \frac{-١٠}{٥٠}$$

$$= \frac{٢٥\%}{-٢٠\%} = ١,٢٥$$

ويقسم الاقتصاديون - نظرياً - درجات المرونة إلى خمس حالات هي :

(١) $م_{ث ط}$ = صفر

وفي هذه الحالة يقال أن الطلب عديم المرونة. وذلك يعني أنه مهما تغير ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة منها لا تتغير، أي تظل ثابتة. ويتخذ منحنى الطلب شكل خط مستقيم مواز للمحور الرأسي كما هو مبين بالشكل رقم (٤ - ١) التالي :

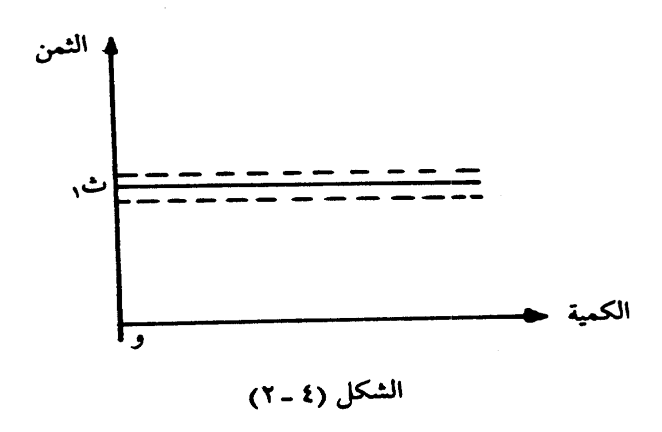


الشكل (٤ - ١)

وتجدر الإشارة إلى أن حالة الطلب عديم المرونة هي حالة نظرية بحتـه لا تحـدث من الناحيـة العملية، ويمكن اعتبـارها «حـالة خـاصة» من حـالات الطلب غير المرن.

(٢) م ث ط = ∝

وفي هـذه الحـالـة يقـال إن الـطلب لانهـائي المـرونـة. وذلـك يعني أن التغير النسبي في الثمن ينتج عنه تغير لأنها في الكمية المـطلوبة. وإذا كـانت مـرونة الـطلب تسـاوي مـا لا نهايـة عند كـل نقطة على منحنى الـطلب، فإن المنحنى في هذه الحالة يتخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحـور الأفقي كما يتضح من الشكل (٤ ـ ٢) التالي:

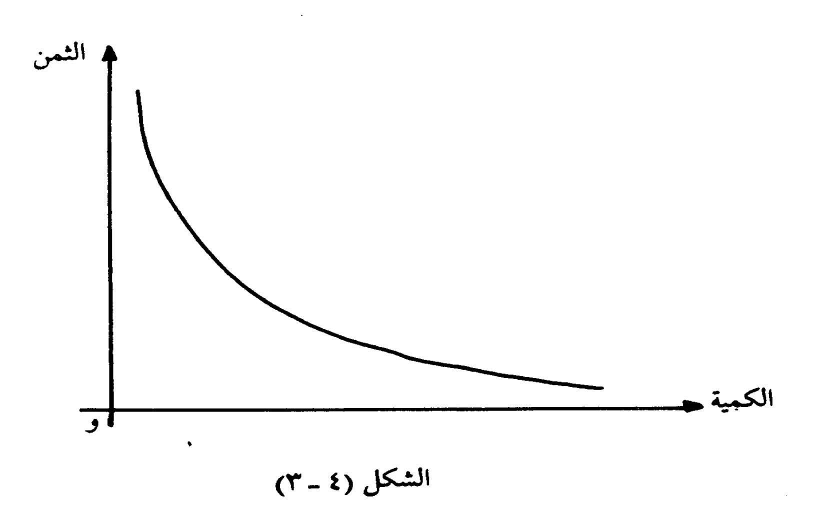


الشكل (٤ ـ ٢)

والواقع أن حالة الطلب لا نهائي المرونة تعد أيضاً حالة نـادرة، ويمكن اعتبارها «حالة خاصة» من حالات الطلب المرن.

(٣) م ث ط = ١

وفي هـذه الحالـة يقال أن الـطلب متكافىء المـرونـة. وذلـك يعنى أن التغيـر النسبي في الكمية المـطلوبة يكـون مسـاويـاً تمـامـاً للتغيـر النسبي في الثمن. وعندما تكون مرونة الطلب السعرية ثابته ومساوية للوحـدة عند جميـع نقط منحنى الـطلب فإن المنحنى في هـذه الحالـة يتخذ شكـل القطع الـزائد القائم Rectangular hyperbola على النحو المبين بالشكل (٤ ـ ٣) التالي :

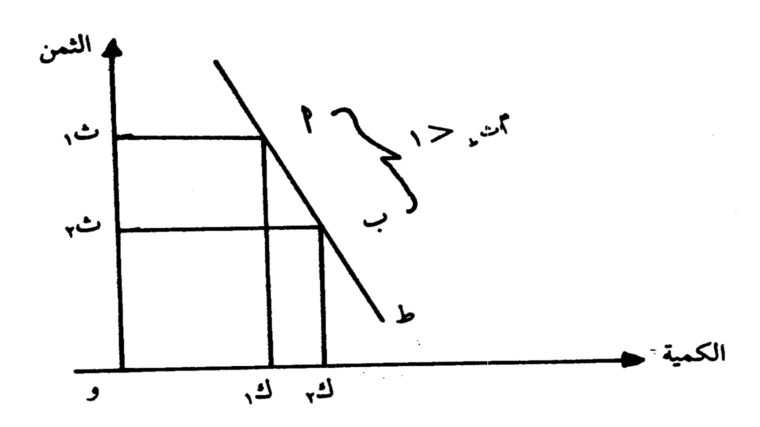


الشكل (٤ ـ ٣)

وجدير بالذكر أنه إذا كانت المرونة مساوية للوحدة عند جميع الأثمان أو عنـد جميع النقط على منحنى الـطلب فمعنى ذلك أن المبـالـغ المنفقـة على السلعة (الكمية المطلوب× ثمن الوحدة) ستظل ثـابته مهمـا تغير الثمن وذلـك على نحو ما سنرى فيما بعد.

(٤) صفر < مثط < ١

في هـذه الحالـة يقال أن الـطلب قليل المـرونة. وذلـك يعنى أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة يكون أقل من التغير النسبي في ثمن هـذه السلعة أو الخـدمة. والـواقع أنـه لا يـوجـد منحنى طلب قليـل المرونة على طول امتداده (كما في حالة الطلب عديم المرونـة، والطلب تـام المرونة، والطلب متكافىء المرونة)، ولكن المنحنى قد يكون قليـل المرونـة على امتداد مقطع أو جـزء منه فقط. ومعنى ذلـك أنه لا بـد أن يكون انحـدار المنحنى (أي ميله) في هذا الجزء أو المقطع شديد (حيث أن معامل المرونـة السعرية للطلب يتناسب عكسياً مـع ميل منحنى الـطلب على نحو مـا سنعرف فيما بعد). والشكـل (٤ ـ ٤) التالي يصور جزءاً أو مقـطعاً من منحنى للطلب يكون عنده معامل المرونة قليلاً.

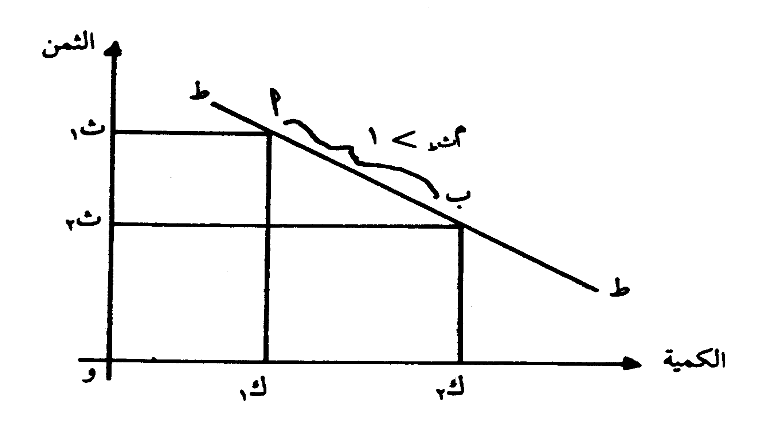


الشكل (٤ ـ ٤)

وواضح أن الجزء (م ب) لا يمثل منحنى طلب كامل

(٥) ١ < مث،ط < ∝

في هذه الحالة يقال أن الطلب مرن أو كبير المرونة. وذلك يعنى أن التغير النسبي في الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة يكون أكبر من التغير النسبي في ثمن السلعة أو الخدمة. وبطبيعة الحال لا يوجد منحنى طلب مرن أو كبير المرونة على طول امتداده، وإنما يكون - أي المنحنى - مرناً على امتداد مقطع أو جزء منه فقط وهو المقطع أو الجزء الذي يكون انحدار المنحنى عنده قليلاً كما هو مبين بالشكل (٥ - ٤) التالي:

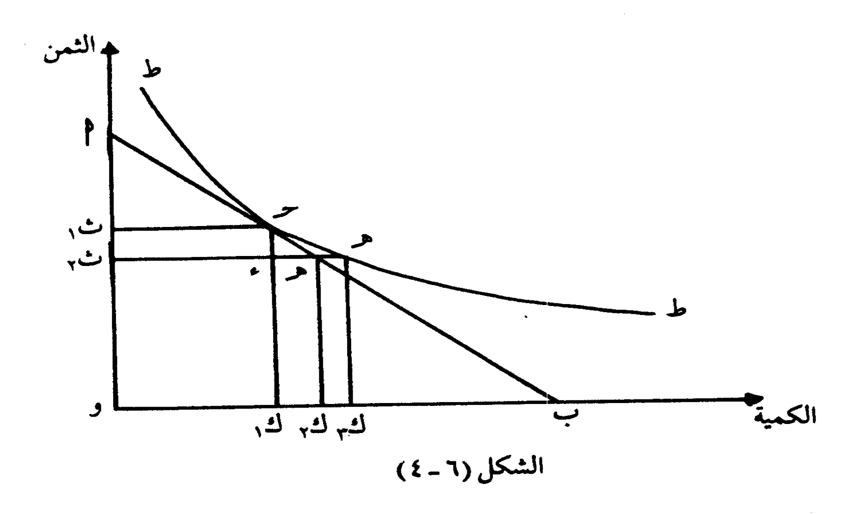


الشكل (٥ - ٤)

قياس المرونة السعرية للطلب

إذا كان لدينا منحنى طلب مثل المنحنى (ط ط) المبين في الشكل رقم (٦ - ٤)، وأردنا قياس المرونة السعرية للطلب عند نقطة ما عليه مثل نقطة (حـ) فإننا

نرسم خطاً مستقيماً وليكن (أ ب) يمس المنحنى عند هذه النقطة كما هو مبين بالشكل (٦ - ٤) التالي :



الشكل (٦ - ٤)

ويتضح من الشكل أنه عندما كان ثمن السلعة (ث١) كانت الكمية المطلوبة (ك١) وإذا افترضنا أن الثمن قد انخفض انخفاضاً طفيفاً قدره (△ ث) بحيث أصبح الثمن الجديد (ث٢)، عندئذ ستتمدد الكمية المطلوبة بالمقدار (△ ك) وتصبح (وك٢). وإذا كان التغير الذي حدث في الثمن طفيفاً جداً بحيث تقترب النقطة (ء) من النقطة (حـ) وبالتالي تقترب الكمية (وك٣) من الكمية (و ك٢) بحيث يمكن اهمال الفرق بينهما وتكاد (هـ) تنطبق على (هـ) عندئذ يمكننا أن نعتبر أن الكمية الجديدة بعد انخفاض الثمن هي (و ك٢) وذلك لضرورات التحليل. وفي هذه الحالة تحسب المرونة السعرية للطلب عند نقطة (حـ) كالآتي :

$$\text{م}_{\text{ثط}}(\text{حـ}) = \frac{\triangle\ \text{كط}}{\triangle\ \text{ثط}} \times \frac{\text{ثط}}{\text{كط}} = \frac{\text{ك}_1\ \text{ك}_2}{\text{ث}_1\ \text{ث}_2} \times \frac{\text{وث}_1}{\text{وك}_1}$$

$$= \frac{\text{هـ ء}}{\text{حـ ء}} \times \frac{\text{وث}_1}{\text{وك}_1} \qquad (١)$$

وبما أن المثلثين حـ ء هـ ، أ ث، حـ متشابهين.

$$\therefore \quad \frac{\text{هـ ء}}{\text{حـ ء}} \qquad \frac{\text{حـ ث}_1}{\text{أ ث}_1} \qquad (٢)$$

وبالتعويض من (٢) في (١) ينتج أن

$$\text{م ث ط}(\text{حـ}) = \frac{\text{حـ ث}_1}{\text{ث}_1\ \text{أ}} \times \frac{\text{و ث}_1}{\text{و ك}_1}$$

وحيث أن حـ ث، = وك،

$$\therefore \text{م}_{\text{ث ط}}(\text{حـ}) = \frac{\text{و ث}_1}{\text{ث}_1\ \text{أ}} \qquad (٣)$$

ولكن في المثلث أب ونجد أن الخط (حـ ث،) يقطع الضلعين (أب) ، (أو) ويوازي القاعدة. وذلك يعني أن الأضلاع المتناظرة في المثلثين أ ب و، أ حـ ث، متناسبة، أي أن:

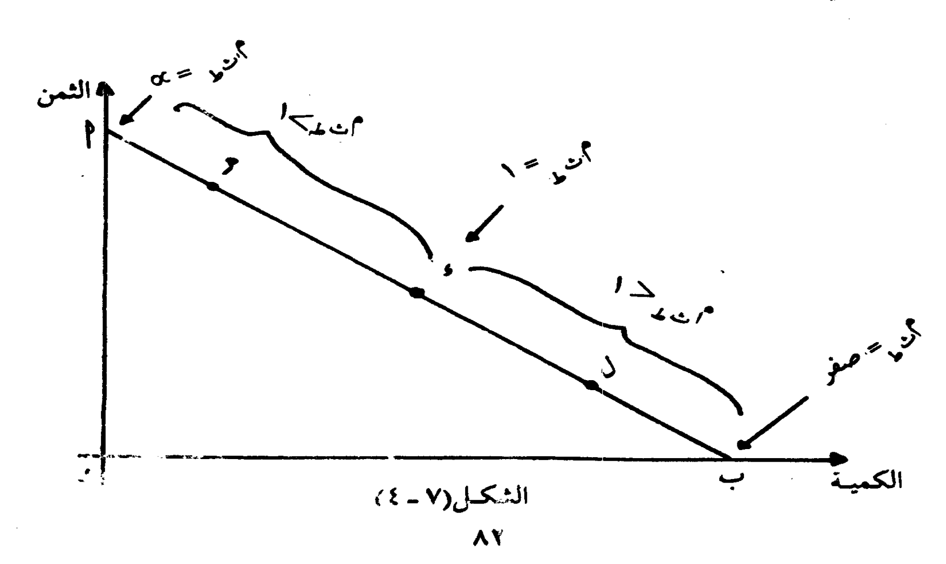
$$\frac{\text{وث}_1}{\text{ث}_1\ \text{أ}} = \frac{\text{ب حـ}}{\text{حـ أ}} \qquad (٤)$$

ومن (٣) ، (٤)

$$\therefore \text{م}_{\text{أث ط}}(\text{حـ}) = \frac{\text{ب حـ}}{\text{حـ أ}}$$

أي أن المرونة السعرية للطلب عند نقطة ما هي عبارة عن خارج قسمة الجزء الأسفل من مماس المنحنى (عند هـذه النقطة) على الجـزء الأعلى من المماس. واستناداً إلى ما تقدم، فإنه يمكن تصوير جميع درجات (أو حـدود) المرونة السعرية للطلب بيانياً كالآتي:

نـرسم منحنى طلب على هيئة خط مستقيم - بغـرض التبسيط - مثـل الخط (أ ب)، ثم نختار نقطة تقـع في منتصفه مثـل نقطة (ء)، كما نفترض وجود نقطة أخـرى مثل (هـ) تقـع في المسافـة (أء) من الخط، ونقطة مثـل (ل) تقع في المسافة (ب ء) من الخط وذلك كما هو موضح بـالشكل (٧ - ٤) التالي:



الشكـل(٧ - ٤)

وباستخدام القاعدة السابقة تكون :

$$م_{ثط}(ب) = \frac{\text{صفر}}{\text{ب أ}} = \text{صفر}$$

$$م_{ثط}(ل) = \frac{\text{ب ل}}{\text{ل أ}} < ١$$

$$م_{ثط}(د) = \frac{\text{ب د}}{\text{د أ}} = ١$$

$$م_{ثط}(هـ) = \frac{\text{ب هـ}}{\text{هـ أ}} = > ١$$

$$م_{ثط}(أ) = \frac{\text{ب أ}}{\text{صفر}} = \infty$$

وواضح أن المرونة السعرية للطلب تتغير من نقطة لأخرى على نفس المنحنى (والخط المستقيم صورة من صور المنحنى)

العوامل المحددة للمرونة السعرية للطلب:

ترمي فكرة المرونة في جوهرها إلى قياس مدى إستجابة التغير في الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما إلى التغير في سعر الوحدة من هذه السلعة أو الخدمة. ومن أهم العوامل التي تحدد مدى هذه الإستجابة ما يلي :

(١) أهمية السلعة أو الخدمة بالنسبة للمستهلك:

فإذا كانت السلعة ذات أهمية كبيرة في معيشة المستهلك، بمعنى أنها ضرورية ولا يمكن الاستغناء عنها كالدواء مثلاً، يميل الطلب عليها إلى أن يكون غير مرن. أي تقل درجة إستجابة الكمية التي يطلبها المستهلك من السلعة للتغير في ثمنها. وعلى العكس من ذلك إذا كانت درجة أهمية السلعة

قليلة بالنسبة للمستهلك، بمعنى أنها كمالية ويمكن الاستغناء عنها كالحلوى مثلاً، زادت درجة إستجابة الكمية التي يطلبها للتغير في ثمنها.

وعليه، فيمكن القول بأنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة عكسية بين درجة أهمية السلعة أو الخدمة ومرونة الطلب عليها. بمعنى أنه إذا كانت السلعة أو الخدمة ضرورية تقل المرونة السعرية للطلب عليها والعكس صحيح.

(٢) مدى وجود بدائل مختلفة للسلعة أو الخدمة:

فكلما زاد عدد البدائل التي يمكن أن تحل محل سلعة أو خدمة معينة (وكان المستهلك على علم بها) كلما زادت درجة إستجابة الكمية التي يطلبها المستهلك من هذه السلعة أو الخدمة للتغير في ثمنها، حيث أن عملية الاحلال بين البدائل تكون سهلة فاللحوم بأنواعها المختلفة مثلاً يكون الطلب عليها مرناً حيث يمكن للطيور بأنواعها المختلفة والأسماك بأنواعها المختلفة أن تحل محلها. وعلى العكس من ذلك، كلما قل عدد البدائل التي يمكن أن تحل محل السلعة أو الخدمة، كان الطلب عليها قليل المرونة مثل الملح أو القمح.

وعليه، فيمكن القول بأنه، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين عدد البدائل المعروفة للسلعة ومرونة الطلب عليها بمعنى أنه كلما زاد عدد البدائل كلما زادت المرونة السعرية للطلب والعكس صحيح.

(٣) درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع الأخرى.

فكلما كانت درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع الأخرى كبيرة، بمعنى أن استعمالها أو استهلاكها يكون مرتبطاً باستعمال أو استهلاك سلع أخرى، كلما قلت إستجابة الكمية التي يطلبها المستهلك منها للتغير في ثمنها. أي

كلما قلت مرونة الطلب عليها. فالبنزين مثلاً، يرتبط استخدامه بالسيارات ومن ثم فمن غير المتوقع انخفاض الكميات المطلوبة منه بدرجة كبيرة عند ارتفاع ثمنه. وعلى العكس من ذلك، إذا قلت درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع زادت مرونة الطلب عليها.

وعليه، فيمكن القول بأنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة عكسية بين درجة تكامل السلعة مع غيرها من السلع والمرونة السعرية للطلب عليها. بمعنى أنه كلما ازداد عدد السلع التي تكون السلعة موضوع البحث مكملة لها، قلت مرونة الطلب السعرية عليها، والعكس صحيح.

(٤) نسبة المنفق على السلعة من إجمالي دخل المستهلك:

إذا كان ثمن السلعة ضئيلاً بالنسبة لدخل المستهلك، فإن الطلب على هذه السلعة يكون في الغالب غير مرن. أما إذا كان ثمن السلعة كبيراً بالنسبة لدخله، فإن الطلب يكون في الغالب مرناً. فالمستهلك لا يهتم عادة بالتغير في سعر الجريدة اليومية أو ثمن مسح الحذاء، إذ أن ارتفاع أسعار هذا النوع من السلع والخدمات لا يشكل عبئاً على دخله، كما أن انخفاض أثمانها لا يؤدى إلى إضافة محسوسة لدخله. ولهذا فإن الطلب على هذه السلع يتسم بعدم المرونة. أما السلع التي يمثل ثمنها عبئاً كبيراً على دخل المستهلك. مثل الثلاجة، والتلفزيون، والأثاث - فإنه يكون شديد الحساسية للتغيرات في أثمانها ولذلك فإن الطلب عليها يتسم بالمرونة.

وعليه، فيمكن القول أنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين نسبة ما ينفق على السلعة من دخل المستهلك ومرونة الطلب عليها بمعنى أنه كلما زادت هذه النسبة زادت المرونة السعرية للطلب والعكس صحيح.

(٥) حجم دخل المستهلك:

لحجم دخل المستهلك علاقة بالنسبة لكبر أو صغر مرونة طلبه على السلع والخدمات. فكلما زاد حجم دخل المستهلك، كلما قل احساسه بالعبء الذي يتحمله عند التضحية بالوحدات النقدية التي يدفعها كثمن للسلعة التي يشتريها. ولذا فعندما يحدث تغير في ثمن السلعة تكون إستجابة المستهلك ذي الدخل الكبير لهذا التغير أقل من إستجابة المستهلك محدود الدخل. وبمعنى آخر، تكون مرونة طلب المستهلك الغنى على السلعة أقل من مرونة طلب المستهلك الفقير.

وعليه، فيمكن القول أنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة عكسية بين حجم دخل المستهلك والمرونة. بمعنى أنه كلما زاد حجم دخل المستهلك كلما قلت المرونة السعرية لطلبه والعكس صحيح.

(٦) ثمن السلعة أو الخدمة ذاتها:

فإذا كان ثمن السلعة أو الخدمة مرتفعاً، يشعر المستهلك بالعبء الذي يتحمله عندما يضحى بالثمن الذي يدفعه في سبيل الحصول عليها. ومن هنا تكون إستجابته للتغيرات الإضافية التي تحدث في ثمن السلعة كبيرة وعلى العكس من ذلك، إذا كان ثمن السلعة منخفضاً يكون احساسه بعبء الثمن قليلاً. ولذا تكون درجة إستجابته للتغيرات الإضافية التي تحدث في ثمن السلعة قليلة نسبياً.

وعليه فيمكن القول بأنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين ثمن السلعة ومرونة الطلب عليها. بمعنى أنه كلما كان ثمن السلعة مرتفعاً كلما زادت مرونة الطلب السعرية والعكس صحيح.

(٧) طول الفترة الزمنية:

من المعروف أن المستهلك غالباً ما يكون أسير عاداته الاستهلاكية، وذلك يعنى أن تغيير المستهلك لهذه العادات يستغرق فترة زمنية طويلة ولذا، فإذا انخفض ثمن سلعة معينة فمن المتوقع أن تميل مرونة الطلب عليها إلى الزيادة مع انقضاء فترة طويلة على تغير الثمن واستمراره عند مستواه الجديد لفترة طويلة. فالتغير في عادات المستهلك ـ كما ذكرنا ـ قد يطول وكلما انقضت مدة أكبر واستمر الثمن على انخفاضه، يستطيع المستهلك أن يغير عاداته الاستهلاكية بالتدريج. ومن ثم يكون التغير في الكمية التي يطلبها أكبر بعد مدة من حدوث ذلك التغير.

وعليه، فيمكن القول بأنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين طول الفترة الزمنية والمرونة. بمعنى أن المرونة السعرية للطلب تقل في الفترة القصيرة وتزيد في الفترة الطويلة.

مرونة الطلب السعرية والإنفاق الكلي:

إن المبالغ التي ينفقها المستهلكون على سلعة أو خدمة ما، وهي ما يقصد بها الإنفاق الكلي، هي عبارة عن حاصل ضرب الكمية المطلوبة (أو المشتراة) من السلعة في ثمن الوحدة منها أي أن:

الإنفاق الكلي على السلعة= الكمية المطلوبة من السلعة × ثمن الوحدة منها وواضح من هذه المعادلة أن الإنفاق الكلي على السلعة من الممكن أن يتغير إذا تغير الثمن أو الكمية أو الاثنين معاً. إلا أن التغير في الكمية المطلوبة من سلعة معينة عندما يتغير ثمنها يرتبط في النهاية بمرونة الطلب السعرية وهو ما يعنى وجود علاقة بين مرونة الطلب السعرية والإنفاق الكلي على السلعة.

ولما كان الإنفاق الكلي للمستهلكين على سلعة أو خدمة ما يمثل ـ من جهة ثانية ـ الايراد الكلي للمنتجين الذين ينتجون هذه السلعة، فإن علاقة

مـرونة الـطلب السعريـة بالإنفـاق الكلي (أو الايراد الكلي) تعـد على قدر من الأهميـة بالنسبـة لمنتجي السلعة. حيث أن الانخفـاض في ثمن سلعة مـا قد يدفع إلى الاعتقـاد بأنـه ـ نتيجة لانخفـاض الثمن ـ لا بد أن ينخفض الإنفـاق الكلي لمستهلكي هـذه السلعة، أي ينخفض الايـراد الكلي من بيعها، ولكن الواقع قـد يخالف هـذا الاعتقاد كليـة. إذ أن ما يحـدث للإنفاق (أو الايـراد) الكلي لا يتـوقف على التغير في الثمن فقط ولكن أيضـاً على مـرونـة الـطلب على السلعة أو الخدمة ذاتها. فعلى سبيـل المثال، إذا كـانت الكمية المبـاعة من سلعة ما ١٠٠ وحدة عندما كان ثمن الـوحدة ١٠ وحـدات نقديـة، عندئـذ يكـون الإنفـاق الكلي للمستهلكين (الايـراد الكلي للمنتجين) ١٠٠٠ وحـدة نقـديـة. ولكن عنـدمـا انخفض السعـر إلى ٨ وحـدات نقـديـة زادت الكميـة المطلوبة إلى ١١٠ وحـدة، في هذه الحـالة يكـون الايراد الكلي ٨٨٠ وحـدة نقدية. ويعنى ذلك أن الايراد الكلي قد انخفض بمقدار ١٢٠ وحـدة نقديـة. أما إذا نجح الانخفاض في الثمن في اغراء المستهلكين بزيادة مشترياتهم إلى ٢٠٠ وحـدة مثلاً، فـإن الايراد الكلي في هـذه الحـالـة يصبـح ١٦٠٠ وحـدة نقدية

ومفاد ما تقدم أنه كـان الطلب على السلعـة غير مـرن، فإن الـزيادة في الكميـة المـطلوبـة نتيجـة انخفـاض الثمن لا تكـون كـافيـة لتعـويض هـذا الانخفاض. وعندئذ يقل الإنفاق الكلي على السلعة نتيجـة انخفاض ثمنهـا. أمـا إذا كان الـطلب على السلعة مـرناً، فـإن انخفاض الثمن يؤدى إلى زيـادة الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة انخفـاض الثمن. وفي هذه الحـالة يـزيد الإنفاق الكلي على السلعة نتيجة انخفاض ثمنها.

وعلى وجـه العموم فيمكن تـوضيح اتجـاهات التغيـر في الإنفاق الكلي (الايراد الكلي) عندما يتغير ثمن السلعة عند درجات المرونة المختلفـة وذلك كما هو مبين بالجدول رقم (٤ ـ ١).

(جدول (٤ - ١) علاقة مرونة الطلب بالانفاق الكلي

درجة المرونة	الطلب	التغيرات في الكمية المطلوبة نتيجة تغيرات الأثمان	اتجاه التغير في الإنفاق	
			في حالة انخفاض الثمن	في حالة ارتفاع الثمن
مث = صفر	عديم المرونة	لا تتغير الكمية المطلوبة نتيجة تغير الثمن	ينخفض بنفس نسبة انخفاض الثمن	يزداد بنفس نسبة زيادة الثمن
صفر < مث < ١	غير مرن	تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن	ينخفض بنسبة أقل من نسبة انخفاض الثمن	يزداد بنسبة أقل من نسبة زيادة الثمن
مث = ١	متكافيء المرونة	تتغير الكمية المطلوبة بنفس نسبة التغير في الثمن	يظل ثابتاً	يظل ثابتاً
١ < مث < ∝	مرن	تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة التغير في الثمن	يزداد بنسبة أكبر من نسبة انخفاض الثمن	ينخفض بنسبة أكبر من زيادة الثمن
مث = ∝	لانهائي	إذا انخفض السعر ولو قليلاً يكون المستهلكون على استعداد لشراء كل كمية يمكنهم الحصول عليها. وإذا ارتفع السعر ولو قليلاً فإنهم يحجمون تماماً عن الشراء	يزداد إلى ما لانهاية نظرياً	ينخفض إلى الصفر، أي ينعدم تماماً نظرياً

(٢) المرونة الدخلية للطلب ($\text{م}_{\text{ل}}$):

هي مقياس يقيس مدى إستجابة التغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما للتغيرات في دخل المستهلك، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها أي أن:

$$\text{م}_{\text{ل}} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في الدخل}}$$

فإذا كان التغير في الكمية المطلوبة هو $\triangle \text{ك}_{\text{ط}}$، والتغير في الدخل هو $\triangle$ ل عندئذ تكون:

$$\text{م}_{\text{ل}} = \frac{\triangle \text{ك}_{\text{ط}}}{\text{ك}_{\text{ط}}} \div \frac{\triangle \text{ل}}{\text{ل}} = \frac{\triangle \text{ك}_{\text{ط}}}{\triangle \text{ل}} \times \frac{\text{ل}}{\text{ك}_{\text{ط}}}$$

وحيث أنه من المتوقع - إذا بقيت ظروف الطلب على حالها - وجود علاقة طردية بين التغير في طلب المستهلك على السلعة أو الخدمة والتغير في دخله، فيمكن القول إن $\text{م}_{\text{ل}}$ في الأحوال العادية تكون موجبة. ونقول في الأحوال العادية لأن هذه العلاقة الطردية بين التغير في الدخل والتغير في طلب المستهلك من الممكن أن تصبح عكسية وفي هذه الحالة فإن $\text{م}_{\text{ل}}$ تكون سالبة. ويحدث ذلك في حالة ما يسمى بالسلع الدنيا أو سلع الفقراء. وهي سلع يكون المستهلك مضطراً لشرائها عند المستويات المتدنية من الدخل لأنه ببساطة ليس في إمكانه الحصول على أفضل منها. ولكن ما أن يصل مستوى دخله إلى حد معين حتى يبدأ في انقاص الكميات التي يطلبها من السلع الدنيا. ومع أي زيادات إضافية قد تحدث في دخله فمن الممكن أن يتحول إلى سلع أخرى أفضل منها.

وإذا رجعنا إلى الحالة التي تكون فيها المرونة الدخلية للطلب موجبة فيمكن القول بأن قيمة المرونة يمكن في حد ذاتها أن تبين لنا ما إذا كانت السلعة أو الخدمة ضرورية أو كمالية.

والسلع الضرورية . . هي السلع التي تشبع حاجات الإنسان البيولوجية مثل الحاجة إلى الطعام بأنواعه المختلفة. فإذا كانت كمية السلع التي يستطيع الفرد شراءها بدخله لا تكفي لإشباع حاجته إليها، فإن أي زيادة في دخله سوف تؤدى إلى زيادة انفاقه عليها. ويستمر هكذا إلى أن يصل إلى درجة التشبع الكامل من استهلاكها. وعند هذا الحد فإن أي زيادة في الدخل لن تدفعه إلى اقتناء المزيد منها ولكنه سوف يوجه الزيادات الجديدة في الدخل إلى شراء سلع أخرى. ويرى ارنست انجل(أحد الاحصائيين الألمان) أن المرونة الدخلية للطلب على هذا النوع من السلع والخدمات تكون أقل من الوحدة.

أما السلع الكمالية، فهي تلك التي يرى غالبية الافراد في مجتمع ما في وقت ما - بأن الحاجة إليها أدنى درجة من الحاجة إلى السلع الاستهلاكية الأخرى التي يعرفها هذا المجتمع. والقول «مجتمع ما» و «في وقت ما» مرجعة أن الحكم على سلعة معينة بأنها كمالية يعتبر مسألة نسبية. فالسيارة الخاصة مثلاً تعتبر سلعة كمالية في مجتمع فقير، أما في دولة من الدول الصناعية المتقدمة فلا يمكن أن تعتبر كذلك. وفي الواقع فإن هذا حال معظم السلع الاستهلاكية المعمرة الأخرى مثل التلفزيون ومواقد الطهي الكهربائية أو التي تستخدم الغاز، وادوات التنظيف الكهربائية. . . الخ. فهذه السلع جميعاً تعتبر من ضرورات الحياة في المجتمعات الصناعية بينما هذه السلع تعتبر بصفة عامة من الكماليات في المجتمعات غير الصناعية. ونقول بصفة عامة لأن الصورة قد تغيرت كثيراً في الوقت الحاضر حيث أصبحت أسعار هذه السلع في متناول قطاع أكبر من المستهلكين. وعلى وجه العموم، فإن السلع الكمالية تتميز بأن نسبة الإنفاق عليها - بعد حد معين - تتزايد باستمرار مع كل زيادة

إضافية جديدة في الدخل. ويرى انجل أن مرونة الطلب الدخلية عليها تكـون أكبر من الوحدة.

(٣) المرونة التبادلية للطلب (مق):

هي مقياس يقيس مدى إستجابة التغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغيرات في ثمن سلعة أخرى مرتبطة بها، مع بقـاء العوامـل الأخرى على حالها. وتسمى أحياناً مرونة التقاطع. وإذا رمزنا لها بالرمز مق عندئذ تكون:

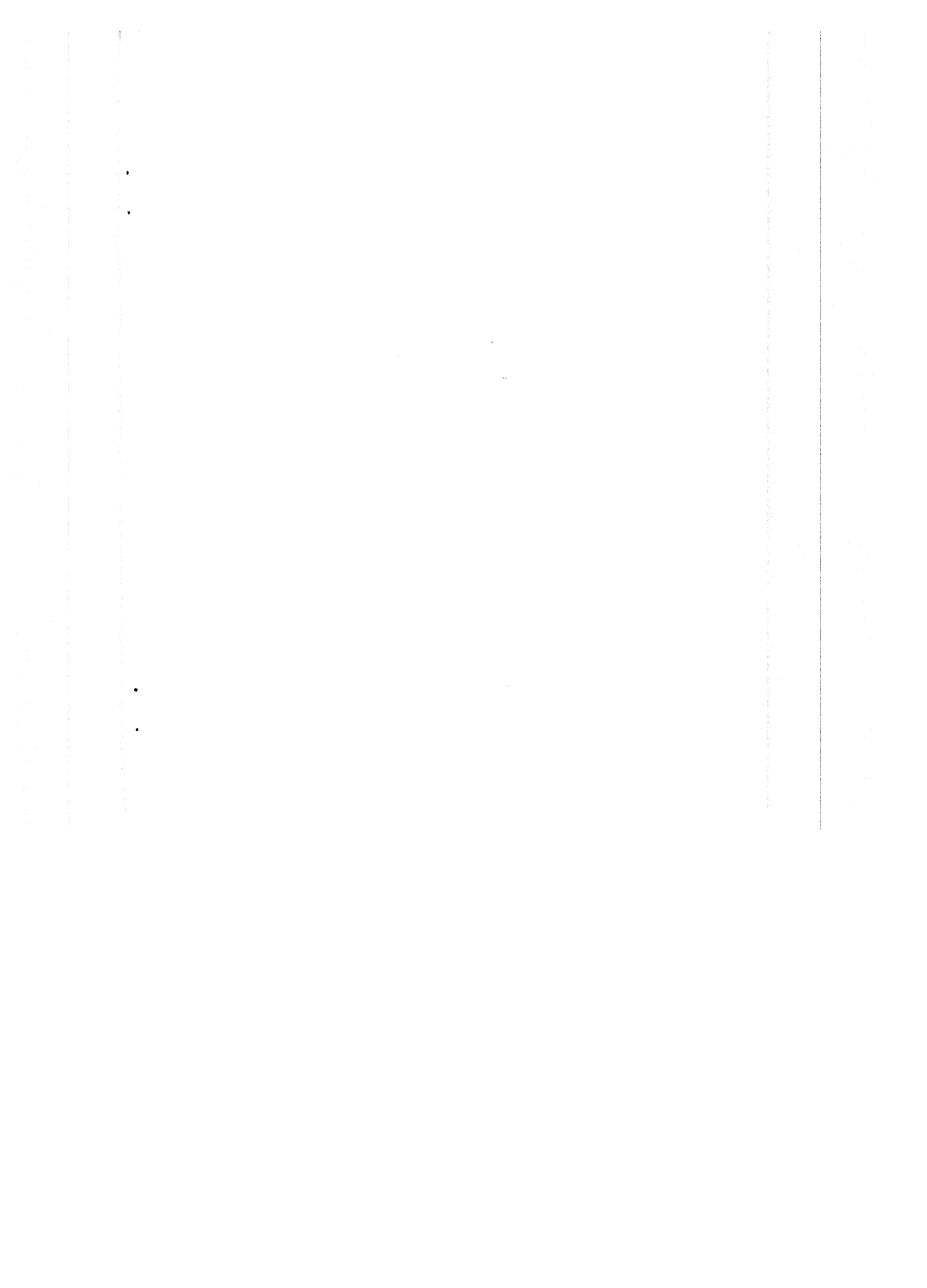
$$\text{م}_{\text{ق}} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة من سلعة معينة (ط)}}{\text{التغير النسبي في ثمن السلعة الأخرى (و)}}$$

$$= \frac{\Delta \text{ك}_{\text{ط}}}{\text{ك}_{\text{ط}}} \div \frac{\Delta \text{ث}_{\text{و}}}{\text{ث}_{\text{و}}} = \frac{\Delta \text{ك}_{\text{ط}}}{\Delta \text{ث}_{\text{و}}} \times \frac{\text{ث}_{\text{و}}}{\text{ك}_{\text{ط}}}$$

وقيمة هذه المرونة قـد تكون مـوجبة أو سـالبة. فـإذا كانت مق مـوجبة فذلك يعني أن التغيـر في الكمية المـطلوبة من السلعـة يكون في نفس اتجـاه التغير في سعر السلعة الأخرى، مع بقاء العـوامل الأخـرى على حالهـا. وفي هذه الحالة يقال أن السلعتان بديلتـان أو متنافستـان. وتكون السلعتـان كذلـك عندما يؤدى الانخفاض في استهلاك إحـداهما بسبب زيـادة سعرهـا إلى زيادة استهلاك السلعة الأخرى «أي زيادة الكمية المطلوبة منها» مثل الأقمشة القـطنية والأقمشـة الحريـرية، أو الشـاي والقهوة، أو التـرام والأوتوبيس. أمـا إذا كانت مق سـالبة، فـذلك يعني أن التغيـر في الكمية المـطلوبـة من السلعـة يكـون في عكس اتجاه التغير في سعر السلعة الأخـرى، مع بقـاء العوامـل الأخرى على حـالها. وفي هـذه الحالـة يقـال أن السلعتـان متكـاملتـان. وتكـون السلعتـان كـذلك، عنـدما تؤدى زيـادة الاستهـلاك في احـداهمـا إلى زيـادة مقـابلة في

استهلاك الأخرى. ومثال ذلك القلم والحبر، والشاي والسكر، والكهرباء والأدوات الكهربائية.

وتجدر الإشارة إلى انه إذا كانت مق = صفر تكون السلعتان مستقلتين أي لا توجد بينهما أية علاقة على الاطلاق.



الفصل الخامس

النظرية العامة للعرض

يقصد بالعرض من سلعة أو خدمة ما الكميات المختلفة التي يكون البائعون (الوحدات الانتاجية) على استعداد لعرضها عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية معينة. مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

أما الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما، فيقصد بها كمية معينة من هذه الكميات عند ثمن بعينه خلال هذه الفترة.

أما الكمية المباعة، فهي تلك التي نجحت هذه الوحدات الانتاجية في بيعها بالفعل. وهي تختلف بالطبع عن الكمية المنتجة التي قامت الوحدات بانتاجها فعلاً في فترة زمنية معينة.

وواضح مما سبق أن الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة قد تختلف عن الكمية المنتجة، كما أنها قد تختلف عن الكمية المباعة بالفعل.

وقد يظهر الاختلاف بين الكمية المنتجة والكمية المعروضة بسبب تلف جزء من الانتاج قبل عرضه في السوق (وخصوصاً الانتاج الزراعي)، أو بسبب تجنيب جزء من الكمية المنتجة يخصصها المنتج لاستهلاكه الذاتي، أو بسبب تخزين جزء من الانتاج على أمل القيام بإعادة عرضه عند ارتفاع الأثمان... أو غير ذلك من الاسباب الأخرى.

أما الاختلاف بين الكمية المعروضة والكمية المباعة، فيرجع إلى أن

المنتج قد يكون مستعداً لعرض (وبيع) كمية معينة من السلعة أو الخدمة ولكن طلب المستهلكين لم يكن كافياً لاستيعاب هذه الكمية ومن ثم لا يستطيع بيع الكمية التي يعرضها.

ورغم أنه ليس من الضروري أن يكون المنتج بائعاً أو البائع منتجاً، ورغم أن دوافع ومحددات الانتاج تختلف عن دوافع ومحددات العرض، إلا أننا لغرض التبسيط سنفترض أن المنتج هو البائع وأن الكمية المعروضة هي المنتجة (ما لم ينص صراحة على غير ذلك). كما سنفترض أن المشروع هو وحدة اتخاذ القرارات في أي نشاط انتاجي وأن المنتج يتمتع بالرشد الاقتصادي أي يحاول تحقيق أقصى ما يمكن من ربح.

وفيما يلي نناقش أهم العوامل المحددة للعرض بصفة عامة، ثم دالة ومنحنى العرض، والتغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض، وأخيراً نبين كيفية اشتقاق منحنى عرض السوق

أولاً: العوامل الاساسية المحددة للعرض:

يمكن القول عموماً أن أهم العوامل التي تتدخل في تحديد الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما، خلال فترة زمنية معينة ـ ما يلي:

(١) ثمن السلعة:

تعتمد الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما على ثمن السلعة ذاتها. ومن المتوقع ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالها ـ وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها. فكلما ارتفع ثمن السلعة تصبح أكثر ربحية من وجهة نظر منتجيها وبالتالي يتجهون لزيادة انتاجهم منها. ويحدث العكس في حالة انخفاض ثمنها.

٢ ـ أثمان السلع الأخرى:

يؤدى ارتفاع أثمان السلع الأخرى إلى انخفاض ثمن السلعة التي لم يرتفع ثمنها (بالنسبة للأثمان الأخرى) وبالتالي يصبح إنتاج هذه السلعة أقل اغراءاً مما كان عليه من قبل بسبب انخفاض ربحية انتاجها بالنسبة للسلع الأخرى. أما إذا انخفضت اثمان السلع الأخرى فإن ذلك يعنى ارتفاع ثمن السلعة التي لم ينخفض ثمنها نسبياً (أي نسبة للأثمان الأخرى) وعندئذ يصبح انتاجها أكثر اغراء عن ذي قبل بسبب ارتفاع ربحية انتاجها ببالنسبة للسلع الأخرى.

وعليه فيمكن القول انه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من السلعة وأثمان السلع الأخرى. بمعنى انه كلما انخفضت أثمان السلع الأخرى ازداد العرض من السلعة التي لم ينخفض ثمنها النسبي والعكس صحيح.

٣ ـ أثمان خدمات عوامل الانتاج:

تمثل خدمات عوامل الانتاج ـ من وجهة نظر المنتجين ـ تكلفة انتاج السلعة. وعلى ذلك، فإن ارتفاع أثمان بعض ـ أو كل ـ خدمات عوامل الانتاج التي تستخدم في انتاج سلعة أو خدمة ما يؤدى إلى زيادة تكاليف انتاج هذه السلعة أو الخدمة مما يدفع بالمنتجين إلى تغيير خططهم الانتاجية فيقل العرض من هذه السلعة أو الخدمة التي تأثرت أرباحها بسبب ارتفاع اسعار بعض خدمات عناصر الانتاج. ويكون ذلك بطبيعة الحال في صالح السلع التي لم ترتفع أسعار خدمات عوامل الانتاج التي تساهم في انتاجها فيزداد العرض منها بسبب الزيادة في أرباحها.

وعليه فمن المتوقع ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالها ـ وجود علاقة عكسية بين الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما وبين خدمات عوامل الإنتاج التي تساهم في انتاجها.

(٤) المستوى الفني للإنتاج :

يؤثر المستوى الفني للانتاج في العرض من السلعة عن طريق تأثيره في تكلفة الانتاج. فارتفاع المستوى الفني للانتاج، مثل استخدام معدات أكثر كفاءة أو إعادة تنظيم العملية الانتاجية بحيث ترتفع كفاءة عناصر الانتاج، سوف يؤدى إلى انخفاض متوسط تكلفة انتاج السلعة. ويصبح من مصلحة المنتجين في هذه الحالة زيادة الكمية المعروضة عند الأثمان المختلفة حيث يؤدى ذلك إلى زيادة أرباحهم. وبطبيعة الحال يحدث العكس في حالة انخفاض المستوى الفني للانتاج. أما إذا افترضنا ثبات المستوى الفني للانتاج عندئذ يمكن التأكيد بأن التغير في الكمية المعروضة من السلعة ترجع إلى عوامل أخرى بخلاف المستوى الفني للانتاج والتغيرات فيه.

وعليه يمكن القول أنه مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، فمن المتوقع وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة ومستوى الفن الانتاجي المطبق في عملية انتاجها. بمعنى انه كلما ارتقى مستوى الفن الانتاجي المستخدم في عملية انتاج السلعة زادت الكمية المعروضة منها والعكس صحيح.

(٥) هدف الوحدة الانتاجية :

إن هدف الوحدة الانتاجية التي تقوم بانتاج سلعة ما له تأثير على الكمية التي تعرضها من هذه السلعة. فإذا كان هدف المنشأة هو بيع أكثر كمية ممكنة من السلعة اعتقاداً منها أن ذلك ربما يعطيها مكانة اجتماعية أفضل، عندئذ فأنها ستزيد من انتاج السلعة التي تحقق لها هذا الهدف بصرف النظر عن حجم الارباح التي يمكن أن تحققها إذا قامت بانتاج نوعية أخرى من السلع. وبطبيعة الحال يحدث عكس ذلك إذا كان هدفها هو تعظيم الربح.

وقد يكون الهدف هو تقليل المخاطر إلى أدنى حد ممكن. وعندئذ

ستقوم المنشأة بزيادة العرض من السلع التي تقل فيها درجة المخاطرة وتقلل من عرض سلع التي تزيد فيها المخاطر.

وعلى وجه العموم يمكن القول ـ لغرض التبسيط ـ أن هدف تحقيق أقصى ربح ممكن لا زال أكثر الاهداف موضوعية لما يحتمل أن يحدث في دنيا الواقع.

ثانياً: دالة ومنحنى العرض:

في ضوء المناقشة السابقة لمحددات العرض يمكن القول أن الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما، والتي سنرمز لها بالرمز (كع)، تتوقف بصفة رئيسية على: ثمن السلعة ذاتها (ث١)، وأثمان السلع والخدمات الأخرى (ث٢، ث٣، . . .، ث ن)، وأثمان خدمات عوامل الانتاج (ص١، ص٢، . . .، ص ك) والمستوى الفني للانتاج (ف)، وهدف الوحدة الانتاجية (هـ)

ويمكن التعبير عن العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة والعوامل السابقة المحددة لها في الصورة التالية:

كع = د (ث١، ث٢، ث٣، . . . ثن، ص١، ص٢، . . . ، صن، ف، هـ).

وتعرف هذه الصورة باسم **«دالة العرض»**. وفيها تكون الكمية المعروضة هي المتغير التابع، أما محددات العرض فتكون متغيرات مستقلة. وتعبر هذه الدالة عن العلاقة السببية التي تربط بين الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما وبين العوامل المحددة لها.

وعند بحث العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة (ك ع) وثمنها فقط، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها (والتي تسمى ظروف العرض)، تصبح الكمية المعروضة دالة في ثمن السلعة فقط وتكون دالة العرض في الحالة على الصورة.

$ك_ع = د (ث_١)$

وبصفة عامة فإن دالة العرض، مثل أي دالة أخرى، لا تظهر صراحة طبيعة العلاقة بين المتغير التابع والمتغير المستقل (أو المتغيرات المستقلة) إلا أن ذلك يمكن أن يحدث إذا اتخذت العلاقة الدالية شكل معادلة جبرية (خطية أو غير خطية). وإذا افترضنا للتبسيط انه أمكن صياغة معادلة العرض الخطية (من الدرجة الأولى) التالية:

$ك_ع = ٥ + ٣ ث_١$

وتوضح هذه المعادلة انه كلما تغير الثمن بوحدة واحدة تغيرت الكمية المعروضة بثلاث وحدات في نفس الاتجاه.

وبالتعويض في هذه المعادلة مباشرة يمكن الحصول على «جدول العرض» الذي يوضح الكميات التي تعرضها الوحدة الانتاجية من السلعة أو الخدمة عند المستويات المختلفة لثمنها وذلك كما في الجدول (٥-١) التالي:

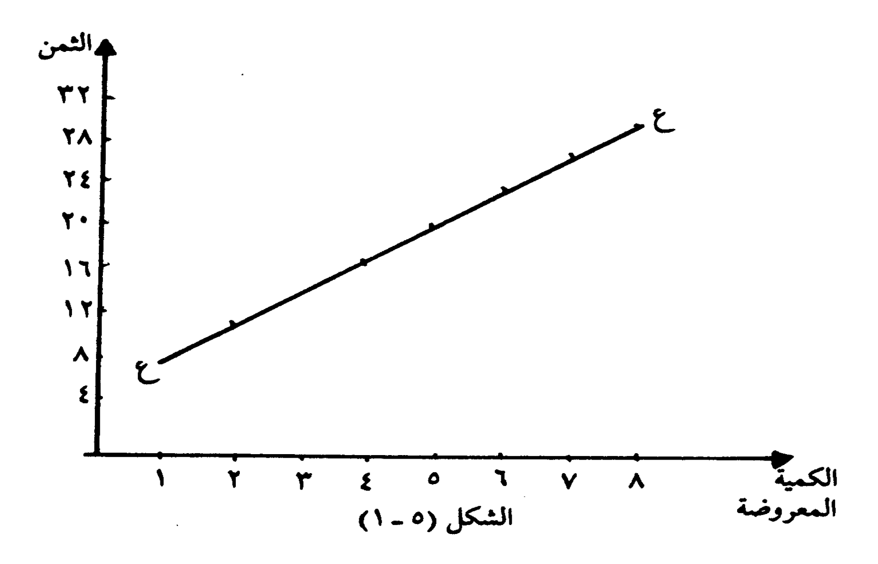
(جدول ٥ ـ ١): جدول العرض

ثمن الوحدة من السلعة ($ث_١$)	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨
الكمية المعروضة ($ك_ع$)	٨	١١	١٤	١٧	٢٠	٢٣	٢٦	٢٩

وواضح أن الجدول يبين وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة من السلعة وثمنها.

وإذا رصدنا بيانات هذا الجدول بيانياً (كما فعلنا عند رسم منحنى الطلب) حيث يتم رصد وحدات السعر على المحور الرأسي ووحدات الكمية على المحور

الأفقي فيمكن أن نحصل على منحنى العرض Supply Curve وذلك كما في الشكل (ذ ـ ١) التالي :



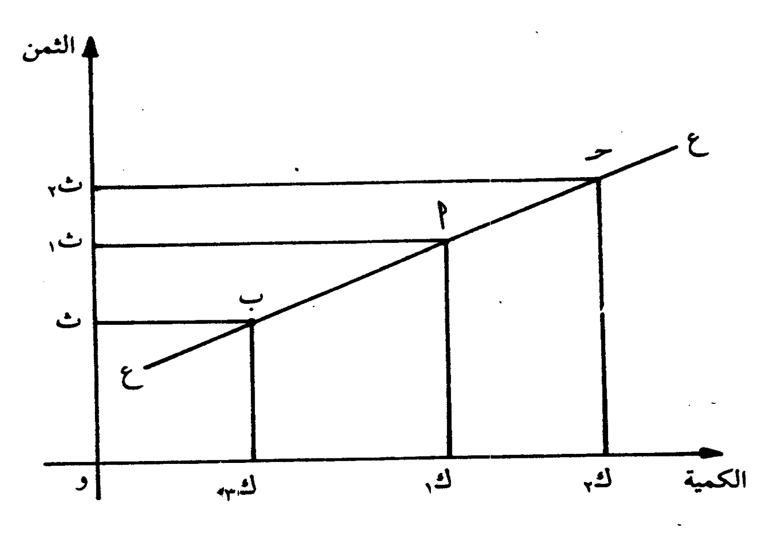
الشكل (٥ ـ ١)

ونلاحظ أن منحنى العرض، الذي يرمز له عادة بالرمز (ع ع) يكون صاعداً من أسفل إلى أعلى جهة اليمين، أي أن ميله موجب. وذلك دلالة على وجود علاقة طردية بين الكمية المعروضة والثمن، أي تزيد الكمية المعروضة مع ارتفاع الثمن وتنخفض بانخفاضه. مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

ثالثاً: التغيير في الكمية المعروضة والتغير في العرض:

يقصد بالتغير في الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما ذلك التغير الذي يحدث نتيجة ارتفاع أو انخفاض ثمن السلعة أو الخدمة ذاتها، مع بقاء

العوامل الأخرى على حالها. ويتمثل ذلك بيانياً بالإنتقال من نقطة لأخرى على منحنى العرض ذاته دلالة على أن ظروف العرض لم تتغير وذلك كما يتضح من الشكل (٥ ـ ٢) التالي :



الشكل (٥ - ٢)

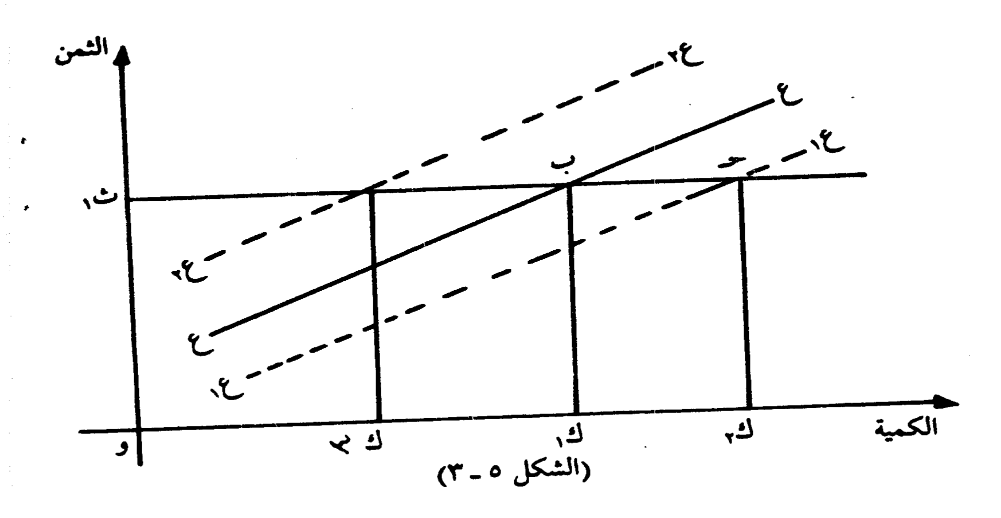
وواضح انه عند النقطة (أ) على منحنى العرض (ع ع) كانت الكمية المعروضة هي (وك١) عندما كان الثمن (وث١). وعندما ارتفع ثمن السلعة إلى (وث٢)، انتقل المشروع من النقطة (أ) إلى النقطة (حـ) على نفس منحنى العرض (ع ع) وأصبحت الكمية المعروضة هي (وك٢). ويعرف التغير الذي حدث في الكمية المعروضة وقدره (ك١ ك٢) باسم تمدد الكمية المعروضة، وعلى العكس من ذلك، عندما انخفض ثمن السلعة إلى (وث٣) انتقل المشروع إلى النقطة (ب) على نفس منحنى العرض (ع ع) وأصبحت

الكمية المعروضة هي (و$ك_٣$). والتغير الذي حدث في هذه الحالة وقدره ($ك_١$ $ك_٣$) يعرف باسم **انكماش الكمية المعروضة**.

وجدير بالذكر أن عدم انتقال منحنى العرض رغم تغير ثمن السلعة إنما يرجع إلى أن ظروف العرض قد بقيت ثابتة لم تتغير وبالتالي بقي منحنى العرض في موقعه.

أما التغير في العرض، فيقصد به التغير الذي يرجع إلى التغيرات التي تحدث في بعض، أو كل، العوامل الأخرى المحددة للعرض مع ثبات ثمن السلعة ذاتها.

فالتغيرات التي تحدث في «العوامل الأخرى» أي ظروف العرض من شأنها أن تؤدى إلى زيادة العرض أو إلى نقصانه. فإذا انخفضت أثمان السلع الأخرى، أو انخفضت أثمان خدمات عوامل الإنتاج، أو تحسن المستوى الفني للإنتاج، . . . الخ أدى ذلك إلى **«زيادة العرض»** من السلعة ويتمثل ذلك في انتقال منحنى العرض إلى أسفل وذلك كما هو موضح بالشكل(٥ ـ ٣) التالي:



(الشكل ٥ - ٣)

فالتغير في العرض مع ثبات ثمن السلعة عند (و ث١) أدى إلى انتقال منحنى العرض (ع ع) إلى أسفل ناحية اليمين ليتخذ الوضع (ع١ع١). وتحدد عرض المشروع عند النقطة (حـ) الواقعة على منحنى العرض الجديد وفي هذه الحالة يكون المشروع مستعداً لعرض كمية أكبر من السلعة هي (وك٢) عند نفس السعر الأصلي.

أما إذا ارتفعت أثمان السلع الأخرى، أو زادت أثمان خدمات عوامل الإنتاج، أو تدني المستوى الفني للإنتاج... إلخ - مع بقاء ثمن السلعة ثابتاً - فإن ذلك يؤدي إلى «نقص العرض» من السلعة ويتمثل ذلك في انتقال منحنى العرض إلى أعلى ناحية اليسار ليتخذ الوضع (ع٢ع٢) كما هو مبين في الشكل السابق. وعندئذ يتجدد عرض المشروع عند النقطة أ والواقعة على منحنى العرض الجديد. وفي هذه الحالة يكون المشروع مستعداً لعرض كمية أقل من السلعة هي (وك٣) عند ذات السعر الاصلي.

رابعاً: عرض السوق

يعرف عرض السوق من سلعة أو خدمة ما خلال فترة زمنية معينة، بأنه مجموع عرض المشروعات المكونة للسوق خلال هذه الفترة. ولذا يكون منحنى العرض الكلي للسلعة في السوق هو عبارة عن مجموع منحنيات العرض المختلفة للمشروعات المنتجة لهذه السلعة أو الخدمة.

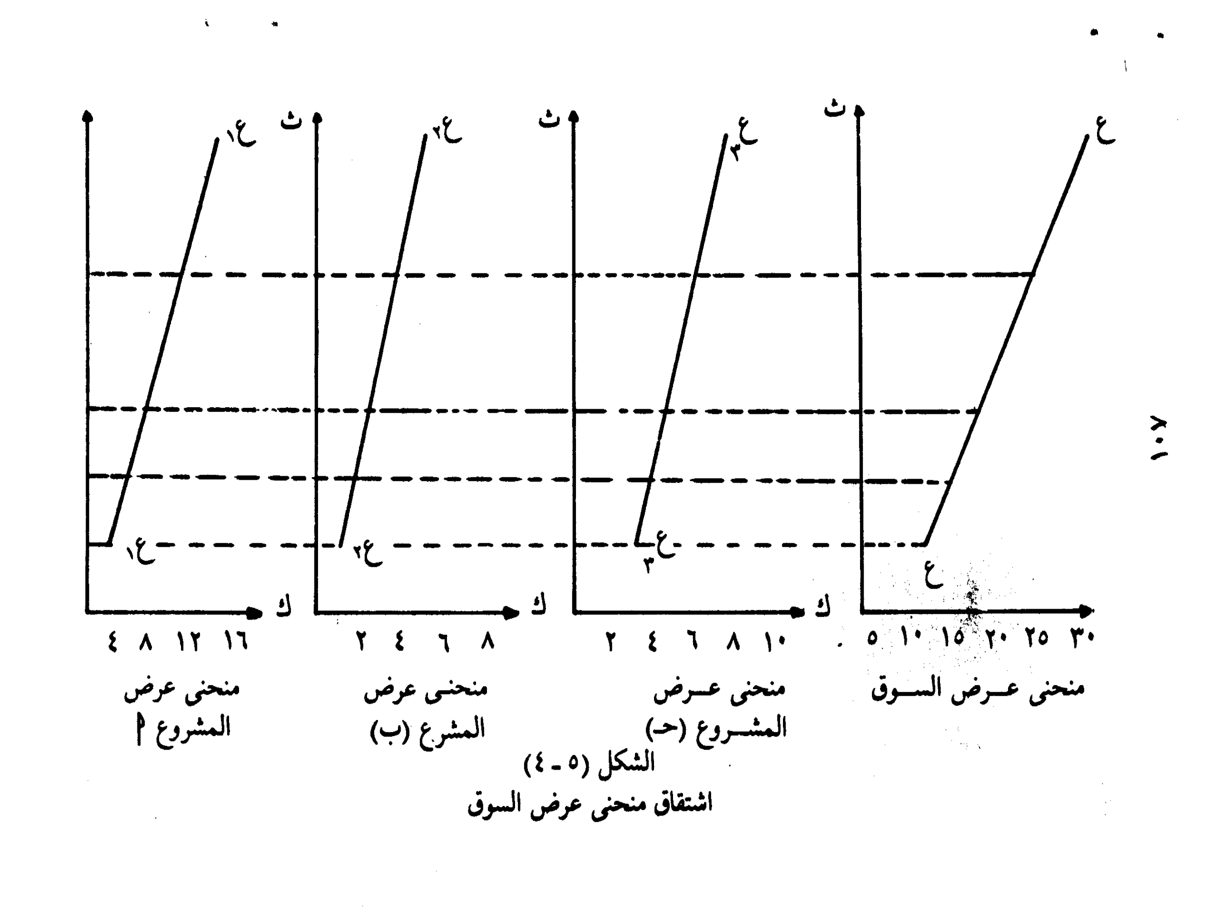
فإذا كان سوق السلعة يتكون ـ لغرض التبسيط ـ من ثلاثة مشروعات فقط هي أ، ب، حـ. ولكل من هذه المشروعات جدول عرض يوضح الكميات التي يكون مستعداً لعرضها وبيعها عند كل مستوى من مستويات أثمان السلعة. عندئذ يكون جدول عرض السوق كما هو مبين بالجدول (٥ ـ ١) التالي

جدول (٥ ـ ١)

ثمن الوحدة (وحدات نقدية)	عرض المشروع (أ)	عرض المشروع (ب)	عرض المشروع (حـ)	عرض السوق (العرض الكلي) أ + ب+ حـ
١	٢	١	٣	٦
٢	٤	٢	٤	١٠
٣	٦	٣	٥	١٤
٤	٨	٤	٦	١٨
٥	١٠	٥	٧	٢٢
٦	١٢	٦	٨	٢٦

وواضح من الجدول (٥ ـ ١) أن عرض السوق عند كل ثمن يكون مساوياً لمجموع الكميات التي يعرضها كل البائعين عند هذا الثمن، كما أنه ـ أي عرض السوق ـ يتماشى، مثل عرض كل مشروع، طردياً مع التغير في ثمن السلعة.

ومن هذا الجدول يمكن الحصول على منحنى عرض السوق عن طريق التجميع الأفقي لمنحنيات عرض البائعين الذين يتكون منهم السوق، وذلك كما هو مبين بالشكل (٥ ـ ٤) التالي:



الشكل (٥ ـ ٤)
اشتقاق منحنى عرض السوق

وفي الشكل السابق رصدت على المحور الأفقي الكميات التي يكون المنتجون على استعداد لعرضها عند الأثمان المختلفة كما هي موضحة في جدول العرض. أما الأثمان المختلفة فقد تم رصدها على المحور الرأسي.

وواضح من الشكل أن منحنى عرض السلعة في السوق يأخذ نفس اتجاه منحنى عرض المشروع. فهو يصعد من أسفل إلى أعلى تجاه اليمين. وذلك يعكس العلاقة الطردية بين التغير في الثمن والتغير في الكمية المعروضة، بمعنى انه إذا زاد الثمن زادت الكمية المعروضة، أي الكمية التي يكون المنتجون على استعداد لعرضها في السوق. هذا مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها أي بقاء ظروف العرض ثابته.

الفصل السادس

مرونة العرض

مرونة العرض هي عبارة عن مقياس مدى إستجابة التغيـرات في الكمية المعروضة من سلعة أو خدمة ما بالنسبة للتغيرات في ثمن هذه السلعة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

ولقيـاس درجة هـذه الاستجابـة تستخدم التغيـرات النسبيـة في الأثمـان والكميات وليست التغيرات المطلقة. أي أن

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة من السلعة}}{\text{التغير النسبي في ثمن السلعة}}$$

فإذا كانت الكمية المعروضة من السلعة هي (ك ع) وثمن الـوحدة منهـا هو (ث ع)، ورمزنا إلى مرونة العرض، وبتعبير أدق مرونـة العرض السعـرية، بالرمز ($م_{ث ع}$) عندئذ تكون:

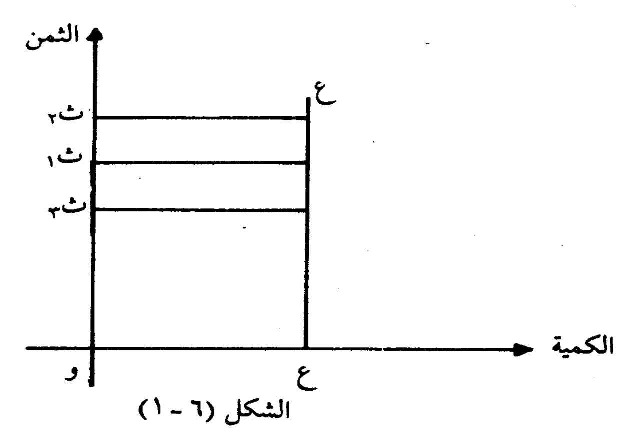
$$م_{ث ع} = \frac{\Delta \text{ ك}_{ع}}{\Delta \text{ ث}_{ع}} \times \frac{\text{ث}_{ع}}{\text{ك}_{ع}}$$

ولما كانت العلاقة السببيـة بين الكمية المعـروضة من سلعـة ما وثمنهـا هي عـلاقة طـردية. بمعنى أن اتجـاه تغير الكميـة المعروضـة يكون دائمـاً ـ في الأحـوال العاديـة ـ في نفس اتجاه تغيـر الثمن، فإن قيمـة المـرونـة السعـريـة للعرض تكون دائماً ـ في الأحوال العادية ـ موجبة.

ويقسمْ الاقتصاديون درجات المرونة ـ نظريا ـ إلى خمسة حـالات هي:

(١) $م_{ثع}$ = صفر.

وفي هذه الحالة يقال أن العرض عديم المرونة. وذلـك يعنى أنه مهمـا تغير ثمن السلعة فإن الكمية المعروضة منهـا لا تتغير، أي تـظل ثابتـه. ومثال ذلك التحف الاثريـة والقطع النـادرة. ويتخذ منحنى العـرض في هذه الحـالة شكل خط مستقيم مواز للمحور الرأسي كما هو مبين في الشكل (٦ ـ ١).



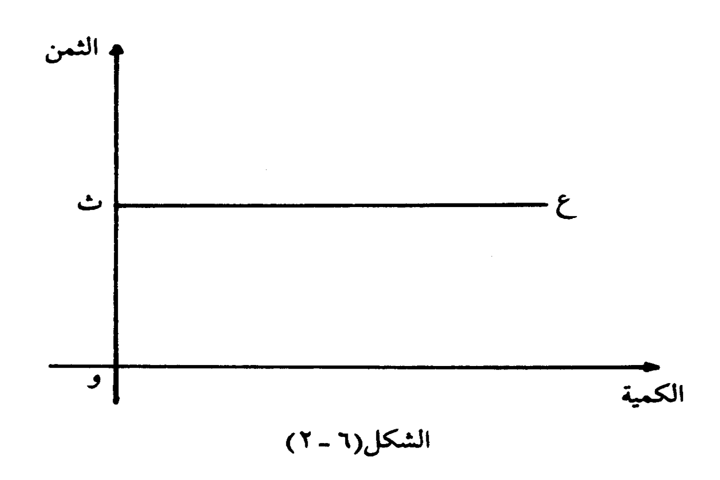
الشكل (٦ ـ ١)

وتجـدر الإشارة في هـذا الصدد إلى أن مـرونة منحنى عـرض الارض، كعنصر من عناصر الانتاج، في المدى القصير مساوية للصفر ورغم ذلك فـإن حالة المرونة المساوية للصفر هي حالة نادرة ويمكن اعتبارها حالة خـاصة من حالات العرض غير المرن.

(٢) $م_{ثع} = \infty$

وفي هذه الحالة يقال أن مرونة العرض مساوية ما لا نهاية. وهـذا يعنى أنه إذا ارتفع الثمن ولو بنسبة ضئيلة جداً يكون المنتجون على استعداد لعرض أية

كمية تطلب منهم والعكس يحدث في حالة انخفاض الثمن ولو بنسبة ضئيلة، أي يتوقف المنتجون عن عرض أي كمية من السلعة. وهنا يتخذ منحنى العرض شكل خط مستقيم مواز للمحور الأفقي (الخط ث ع) كما هو مبين بالشكل (٦ - ٢):

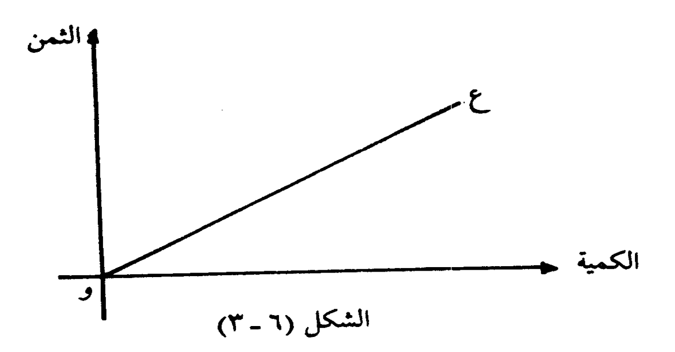


الشكل(٦ - ٢)

وجدير بالذكر أن حالة المرونة اللانهائية هي أيضاً حالة نادرة، ويمكن اعتبارها حالة خاصة من حالات العرض المرن.

(٣) م ث ع = ١

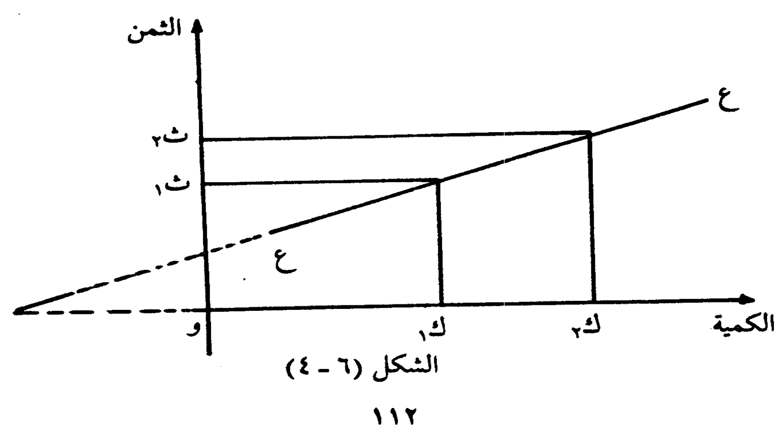
وهنا تكون مرونة العرض مساوية للوحدة ويقال أن العرض متكافىء أو تام المرونة، بمعنى أن التغير النسبي في ثمن السلعة يؤدي إلى تغير نسبي مماثل له في الكمية المعروضة. ويتخذ منحنى العرض في هذه الحالة شكل خط مستقيم يخرج من نقطة الأصل (الخط و ع) كما هو مبين بالشكل (٦ - ٣):



الشكل (٦ - ٣)

(٤) $م_{ثع}$ > ١

وهنا تكون مرونة عرض السلعة أكبر من الواحد الصحيح. وذلك يعنى أن التغير النسبي في الثمن يؤدي إلى تغير نسبي أكبر في الكمية المعروضة. ويقال في هذه الحالة إن عرض السلعة مرناً بالنسبة للتغير في الثمن. ويشير الشكل (٦ - ٤) إلى حالة منحنى العرض عندما تكون المرونة أكبر من الوحدة.

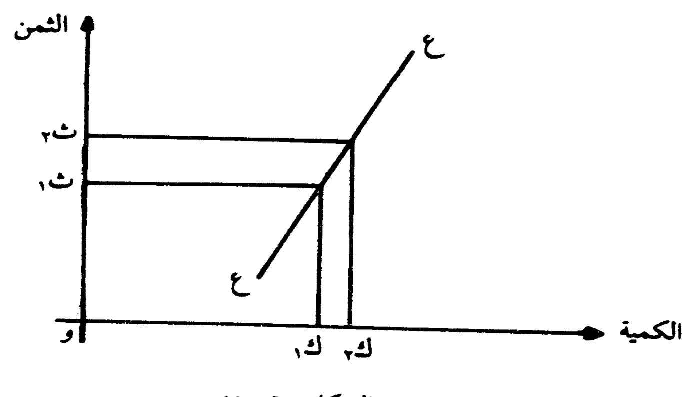


الشكل (٦ - ٤)

وتجدر الإشارة إلى انه يمكن معرفة ما إذا كان منحنى العرض من سلعة ما مرناً أو لا عن طريق مد منحنى العرض بخط مستقيم ، فإذا تقاطع امتداد المنحنى مع المحور الأفقي على يسار نقطة الأصل (كما هو مبين بالشكل) كان العرض مرنا، أي المرونة أكبر من الوحدة.

(٥) م ث ع < ١

وهنا يقال أن مرونة عرض السلعة أقل من الواحد الصحيح . وذلك يعنى أن التغيير النسبي في الثمن يؤدى إلى تغيير نسبي أقل في الكمية المعروضة ويوضح الشكل (٦ ـ ٥) حالة منحنى العرض غير المرن.



الشكل (٦ ـ ٥)

وبصفة عامة فإن منحنى العرض غير المرن هو المنحنى الذي يقابل امتداده المحور الأفقي على يمين نقطة الأصل. كما أن درجة انحدار المنحنى تعتبر مؤشراً إلى حد ما لمرونة منحنى العرض. فالمنحنى الأشد انحداراً تكون مرونة العرض على أي جزء منه أقل من مرونة العرض على أي جزء من منحنى أقل انحداراً.

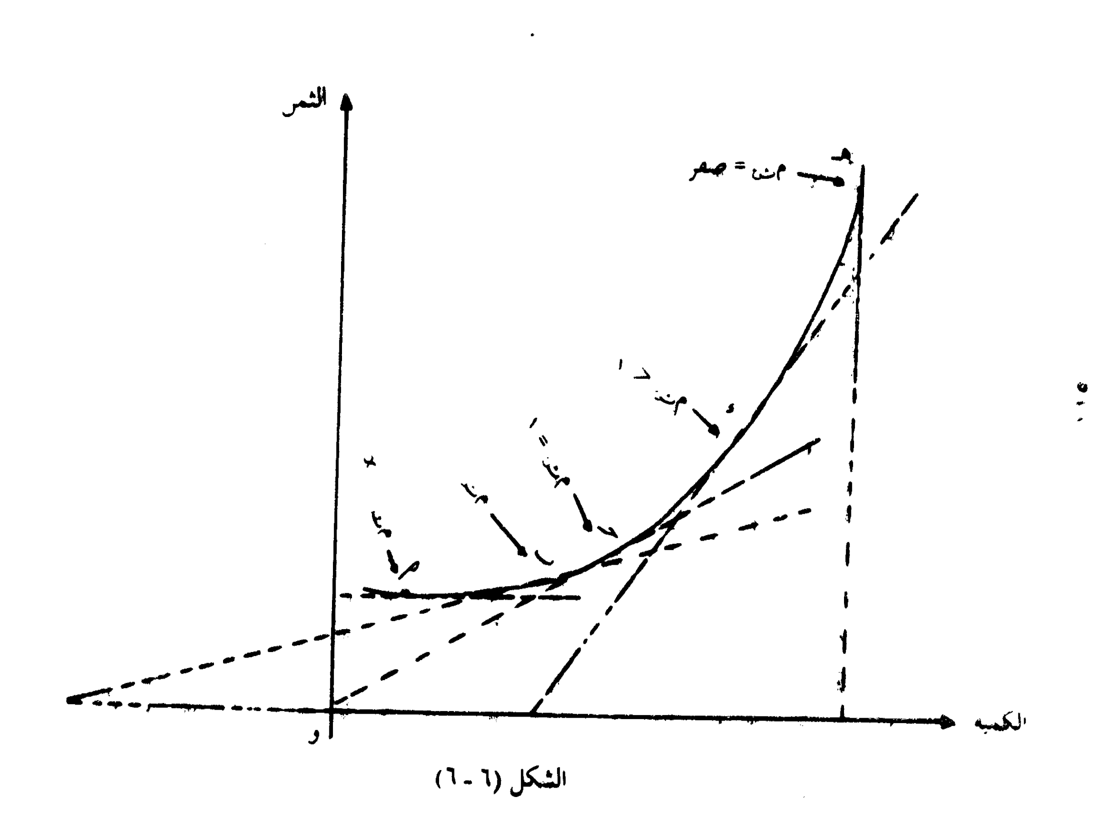
قياس المرونة السعريه للعرض

يجب أن نشير بداية إلى أن منحنى العرض ليس بالضرورة خطاً مستقيماً وما فعلنا ذلك سابقاً إلا لغرض التبسيط والايضاح. وسوف نحاول هنا قياس المرونة السعرية للعرض عند نقطة معينه. والواقع أن منحنى العرض الذي يمر امتداده بنقطة الأصل تكون المرونة عند جميع النقاط الواقعة عليه مساوية للوحدة. أما منحنى العرض عديم المرونة الذي يتخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الرأسي، فإن المرونة عند جميع النقاط الواقعه عليه تكون مساوية للصفر. وجميع النقاط الواقعة على منحنى العرض لا نهائي المرونة، الذي يتخذ شكل الخط المستقيم الموازي للمحور الافقي تكون المرونه عندها مساويه ما لا نهايه.

وبالرغم من أن جميع النقاط الواقعه على منحنى العرض المرن تكون المرونة عندها أكبر من الوحدة، إلا انها لا تكون متساويه عند كل نقطة وكذلك بالرغم من أن جميع النقاط الواقعة على منحنى العرض غير المرن تكون المرونه عندها أقل من الوحدة، إلا أنها ليست متساوية عند كل نقطه.

وإذا كان منحنى العرض لا يتخذ بالضروره كما ذكرنا شكل الخط المستقيم فمن الممكن أن تختلف المرونة على المنحنى اختلافاً كبيراً بين نقطة وأخرى ولذا فإن الاهتمام يتركز دائماً على قياس مرونه العرض السعريه عند نقطة معينه.

ولقياس مرونة العرض السعرية عند أي نقطة على منحنى العرض فإننا نقوم برسم مماس لمنحنى العرض يمسه عند النقطة المراد قياس المرونة عندها وذلك كما هو مبين بالشكل (٦ - ٦) التالي



الشكل (٦ - ٦)

فعنـد نقطة (أ) كـان المماس مـوازيا للمحـور الأفقي ولذلـك فإن مـرونة العرض السعرية عند هذه النقطة تكـون مساويـة ما لا نهـاية. أمـا عند النقـطة (ب) فـإن المماس مـع امتداده يقـطع المحـور الـرأسي ويلتقي مـع المحـور الافقي على يسار نقطة الاصل ولذلك فإن المرونة عند هده النقطة تكون أكبـر من الوحدة. وعند النقطة (حـ) كـان الممـاس يمـر بنقطة الأصـل ولذلـك فإن المـرونة عنـد هذه النقـطة تكون مسـاوية للوحـدة. أمـا عـد النقطة (د) فـإن امتـداد الممـاس يقـطع المحـور الأفقي على يمين نقـطة الأصـل ولـدا فـإن المرونة عند هذه النقطة تكون أقل من الوحـدة. أما إذا حـدث وكان الممـاس لمنحنى العـرض عند نقـطة معينة مـواز للمحور الـرأسي كما هـو الحال عـد النقطة هـ، فإن المرونة عند هذه النقطة تكون مساوية للصفر

العوامل المحددة لمرونة العرض السعرية

تتوقف مرونة العرض السعرية على عدد من العوامل من أهمها ما يلي.

(١) مرونة عرض خدمات عوامل الإنتاج.

يمكن القول أنه، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، إذا كان عـرض خدمات عوامل الإنتاج مرنا فإن مرونة عرض السلع التي تدخـل هذه العـوامل في إنتاجها يكون مرناً والعكس صحيح

ولمـا كان العـرض من بعض خدمـات عناصـر الإنتاج غيـر مرن، مثـل عنصـر الأرض، فقد يكـون من المفضل في مجـال الحديث عن مـرونة هـذه الخدمات التفرقة بين المدى القصير والمدى الطويـل. وكقاعـدة عامـة، تزداد مـرونة عـرض خدمـات عـوامـل الإنتـاج في المـدة الـطويلة عنهـا في المـدة القصيرة. ويقصد بالمدة القصيرة تلك المدة التي تسمح بتغير حجم الناتج عن طريق تغيير أحـد عناصر الإنتـاج (مثل عنصـر العمل أو المـواد الأولية). أمـا المدة الطويلة، فهي تلك المدة التي تسمح بتغير حجم الناتج عن طريق تغيير

كل عناصر الإنتاج. يضاف إلى ذلك أن مرونة العرض من سلعة ما يتأثر في المدى القصير بمستوى تشغيل الطاقة الإنتاجية للصناعة التي تنتج هذه السلعة. فإذا كانت الصناعة تعمل عند طاقتها الكاملة فيكون من المتعذر زيادة الإنتاج نتيجة لزيادة ثمن السلعة. أي أن العرض يكون قليل، ما لم يكن منعدم، المرونة.

(٢) قابلية عناصر الإنتاج للانتقال من استخدام لآخر:

يمكن القول أن مرونة العرض من سلعة ما تتوقف، في المدة القصيرة والطويلة، على قابلية عناصر الإنتاج للانتقال بين الاستخدامات المختلفة، فإذا كانت عناصر الإنتاج قابلة للانتقال من فرع إنتاجي إلى آخر، فإن أي تغير في ثمن السلعة يؤدى إلى تغير في المعروض منها، ذلك أن ارتفاع ثمن السلعة يؤدى في هذه الحالة إلى اتجاه عناصر الإنتاج نحوها وذلك يعنى أن ارتفاع ثمن السلعة يؤدى إلى زيادة الإنتاج المعروض منها. أما في حالة انخفاض ثمن السلعة، فإن عناصر الإنتاج تنصرف عنها وتتحول إلى إنتاج غيرها من السلع وذلك يؤدى إلى نقص المعروض منها. ومعنى ذلك أن العرض من السلعة - في حالة ارتفاع الثمن أو انخفاضه - يكون مرناً أما إذا كان من المتعذر انتقال عناصر الإنتاج من فرع إنتاجي لآخر، فإن أي تغير في ثمن السلعة لن يؤدى إلى تغير كبير في المعروض منها. ففي حالة ارتفاع الثمن لن يزيد المعروض منها وفي حالة انخفاضه لن ينخفض المعروض، وذلك يعنى أن العرض غير مرن.

(٣) مدى قابلية السلعة للتخزين.

تتوقف مرونة العرض - في الفترة القصيرة جداً - على قابلية السلعة للتخزين وحجم المخزون منها. والمدة القصيرة جداً هي تلك التي تكون من القصر بحيث لا تسمح بإحداث أي تغير في الكمية المعروضة عن طريق تغير حجم الناتج (وهذه مسألة تختلف باختلاف السلع) وإنما يكون التغير في

المعروض من السلعة عن طريق حجب كميات منها عن السوق أو طرح كميات منها في السوق. وحجب السلعة المنتجة عن السوق يقتضي أن تكون بطبيعتها قابلة للتخزين، كما أن طرح كميات منها في السوق يتطلب أن يكون هناك قدر مخزون منها. فإذا كانت السلعة قابلة للتخزين وتغير ثمنها (ارتفاعاً أو انخفاضاً)، فإن استجابة الكمية المعروضة للتغير في الثمن تكون كبيرة ومن ثم يكون العرض مرناً. أما إذا تعذر تخزين السلعة (وبالتالي انعدم المخزون منها)، فإن المعروض من السلعة لا يستجيب، في الفترة القصيرة جداً، لتغيرات الثمن ومن ثم يكون العرض غير مرن.

(٤) نوع السلعة المنتجة

تختلف السلع فيما بينها من حيث المدة اللازمة لإنتاجها. فبعضها يتطلب إنتاجه فترة زمنية طويلة. ومثل هذه السلع تكون مرونة عرضها منخفضة إذ أن استجابة العرض للتغير في الثمن لن تحدث إلا بعد فترة زمنية طويلة. أما السلع التي تحتاج إلى فترة زمنية قصيرة لإنتاجها، فإن مرونة عرضها تكون كبيرة لأن الكمية المعروضة تستجيب سريعاً للتغير في الثمن.

فالسلع الزراعية - على سبيل المثال - تحتاج إلى وقت أطول في إنتاجها عن السلع الصناعية. ولذا تكون مرونة عرضها في الفترة القصيرة ضئيلة إذا قورنت بمرونة عرض السلع الصناعية.

وحتى في مجال السلع الزراعية نجد أن المحاصيل النباتية، مثل القمح والذرة . . . الخ، تكون الفترة الزمنية اللازمة لإنتاجها قصيرة نسبياً عن الفترة اللازمة لإنتاج المحاصيل الشجرية مثل الشاي والبن والكاكاو (تصل فترة الإنتاج أحياناً إلى ما يزيد عن ٤ سنوات). ولذلك يكون العرض من المحاصيل النباتية أكثر مرونة - نسبياً - من عرض المحاصيل الشجرية.

٥) طول الفترة الزمنية

تتغير مرونة العرض حسب طول الفترة الزمنية التي يتم فيها بحث مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما للتغير في ثمنها ومن المتوقع - مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، وجود علاقة طردية بين مرونة العرض وطول الفترة الزمنية. بمعنى أن مرونة العرض تميل إلى الزيادة مع مرور فترة طويلة من الزمن على تغير الثمن حيث تسمح الفترة الزمنية الطويلة بإجراء كافة التغييرات اللازمة لزيادة الإنتاج. وعليه تتضاءل مرونة العرض في الفتره الزمنية القصيرة جداً وتتزايد مع زيادة طول الفترة الزمنية.

الفصل السابع (*)

توازن السوق التنافسية

عرضنا فيما سبق لمفهوم ومحددات كل من الطلب على السلع وعرضها، والآن نتساءل عن كيفية تفاعل كلا منهما في السوق الحرة أو التنافسية لتحديد الأسعار والكميات.

٧ ـ ١ خصائص سوق المنافسة الكاملة:

كما سبق أن رأينا يتميز سوق المنافسة الكاملة بالخصائص التالية:

١ ـ وجود عدد كبير جداً من البائعين والمشترين في السوق، بحيث لا يستطيع بائع بمفرده أو مشتري بمفرده التأثير في سعر السلع في السوق بتغيير الكميات المباعة أو المشتراة، حيث تمثل نسبة ضئيلة للغاية بالنسبة للسوق.

٢ ـ تجانس وحدات السلعة المنتجة، أي أن كافة المنشآت تنتج سلعاً متماثلة تماماً بحيث لا تستطيع أي منشأة التحكم في الثمن الذي تبيع به السلعة.

٣ ـ حرية الانتقال الكاملة لعوامل الانتاج والسلع من مكان لآخر داخل السوق ويتضمن هذا أيضاً حرية دخول وخروج المنشأة من وإلى السوق.

٤ ـ حرية الأسواق أي عدم وجود قوى خارجية تعمل على التحكم أو السيطرة على مجريات الأمور في السوق. على سبيل المثال لا يوجد تدخل حكومي قد يتمثل في تحديد انتاج سلع معينة أو التدخل في الأسعار.

(*) كتب هذا الفصل والفصل التالي له الدكتور أحمد محمد مندور

٥ ـ العلم الكامل بظروف وأحوال السوق من جانب المستهلكين والمنتجين وأصحاب عوامل الانتاج من حيث الأسعار وتكاليف الانتاج وأسعار عناصر الانتاج.

ويترتب على هذه الشروط أو الخصائص أن يسود السوق سعر واحد فقط للسلعة لا تستطيع المنشأة التأثير فيه وانما تحاول تحديد الكمية التي تبيعها بهذا السعر بحيث تحقق أقصى ربح، كما لا يستطيع المستهلك بمفرده أن يؤثر في الثمن السائد في السوق.

والسؤال هو كيف يتحدد هذا الثمن؟

٧ ـ ٢: تحديد سعر السوق:

يتحدد ثمن السلعة في ظل الظروف السابقة بتفاعل كل من الطلب والعرض في السوق. دعنا نفترض أن جدول طلب السوق على السلعة وجدول عرض السوق كما هو موضح في جدول (٧ ـ ٦).

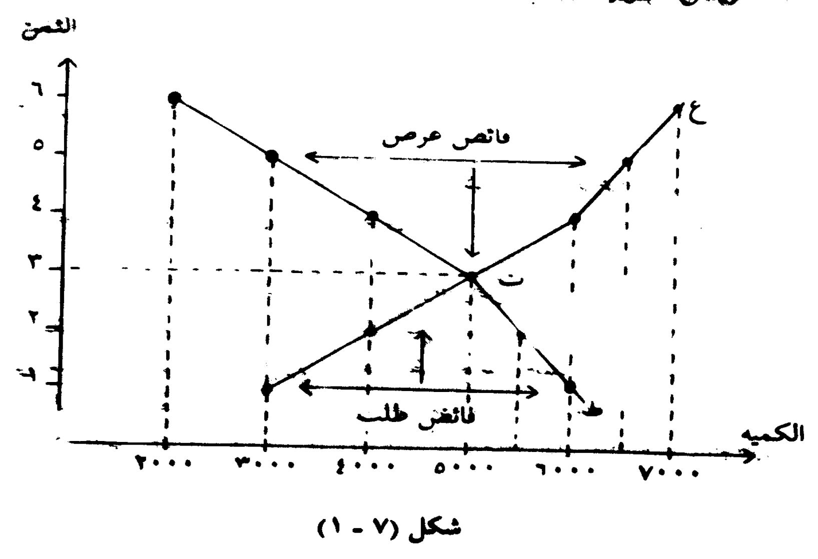
جدول (٧ ـ ١)
جدول طلب وعرض السوق

الثمن بالجنيه	الكمية المعروضة (خلال شهر) بالكيلو	الكمية المطلوبة (خلال شهر) بالكيلو	فائض الطلب (+) أو فائض العرض (−)
٦	٣ ٠٠٠	٦٠٠٠	+ ٣٠٠٠
٢	٤ ٠٠٠	٥٥	+ ١٥٠٠
٣	٥ ٠٠٠	٥٠٠٠	صفر
٤	٦ ٠٠٠	٤٠٠٠	- ٢٠٠٠
٥	٦ ٥٠٠	٣٠٠٠	- ٣٥٠٠
٦	٧ ٠٠٠	٢٠٠٠	- ٥٠٠٠

يلاحظ من الجدول أن هناك سعراً واحداً هو (٣ جنيه) للكيلو تتساوى عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من السلعة عند (٥٠٠٠) كيلو

أما عند الأسعار الأقل فتزيد الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة مما يعني أن هناك عجز في السلعة أو فائض في الطلب (الكمية المطلوبة > الكمية المعروضة) ويلاحظ عند الأسعار التي تزيد على هذا السعر يزيد الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة مما يؤدي إلى وجود فائض في العرض (الكمية المعروضة > الكمية المطلوبة)

ويمكن تصوير تحديد سعر السوق بيانياً كما في شكل (٧ - ١)



شكل (٧ - ١)

المنحنى ط يمثل طلب السوق، ويبين أن الكميات المطلوبة في السوق تتناسب عكسياً مع ثمن الوحدة منها، فيطلب المستهلكون شراء كميات أكبر عنه

الأثمان الأقل والعكس. ولذلك ينحدر منحنى الطلب من أعلى لأسفل ويتجه من اليسار إلى اليمين. (سالب الميل).

المنحنى ع يمثل عرض السوق، ويبين أن الكميات التي يرغب البائعون في عرضها تتناسب طردياً مع ثمن الوحدة منها، فيرغبوا في عرض كميات أكبر عند الأثمان الأعلى والعكس. ولذلك ينحدر منحنى العرض من أسفل لأعلى متجهاً ناحية اليمين (موجب الميل) النقطة (ت) تمثل وضع التوازن في السوق.

ويطلق على السعر الذي يتساوى عنده الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة بأنه سعر التوازن. وهو السعر الوحيد الذي يحقق التوازن بين رغبات البائعين والمشترين، حيث يرغب البائعون في عرض نفس الكميات التي يرغب المشترون في شرائها. (كمية التوازن) وبالتالي لا يوجد فائض طلب أو فائض عرض عند وضع التوازن.

ويوصف وضع التوازن بأنه مستقر إذا كان الابتعاد عن التوازن يخلق قوة ضاغطة تؤدي إلى العودة إليه مرة أخرى.

والشكل المفترض لمنحنيات الطلب والعرض يضمن تحقيق مثل هذا التوازن المستقر (ميل منحنى الطلب سالب بينما ميل منحنى العرض موجب) فيلاحظ عند أي سعر أعلى من سعر التوازن يوجد فائض عرض حيث تزيد الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة ويزداد فائض العرض كلما زاد السعر عن سعر التوازن ويؤدي فائض العرض في ظل ظروف المنافسة الكاملة إلى المنافسة بين البائعين مما يؤدي إلى انخفاض السعر حتى نصل إلى سعر التوازن.

وبالمثل فإن أي سعر أقل من سعر التوازن يعني وجود فائض طلب حيث تزيد الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة ويزداد هذا الفائض كلما انخفض السعر عن سعر التوازن، ويفترض أن المنافسة بين المشترين سوف تؤدي إلى

ارتفاع السعر حتى نصل مرة أخرى إلى سعر التوازن أما عند التوازن فلا يوجد فائض طلب أو فائض عرض وبالتالي يستقر سعر السوق عند هذا المستوى حيث لا توجد قوى تعمل على خفضه أو رفعه

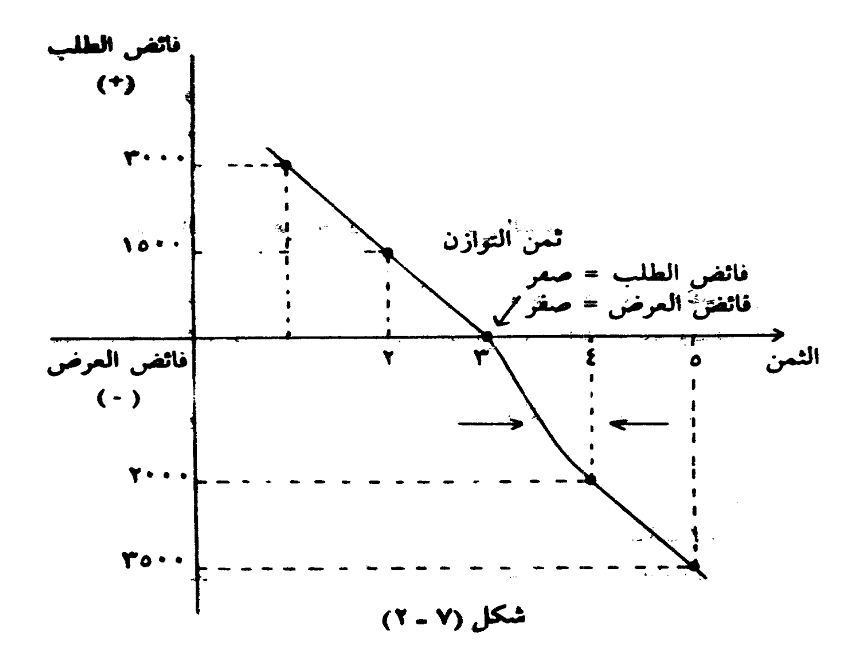
تصوير ثمن التوازن عن طريق دالة فائض الطلب والعرض.

يلاحظ من الجدول السابق أنه لا يوجد فائض طلب أو فائض عرض عند سعر التوازن (٣) حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة

وعندما يكون هناك فائض طلب (الكمية المطلوبة > الكمية المعروضة) تكون الأسعار أقل من سعر التوازن

وعندما يكون هناك فائض عرض (فائض طلب سالب) تكون الكمية المعروضة > الكمية المطلوبة، تكون الأسعار أعلى من سعر التوازن

إذا مثلنا فائض الطلب (+) وفائض العرض (-) بيانياً نحصل على شكل (٧ . ٢) ومنه يلاحظ أن عند الثمن (٣) يكون فائض الطلب أو العرض مساوياً للصفر، عند الأسعار الأقل يوجد فائض طلب (+) يدفع بالأسعار نحو الارتفاع حتى نصل الى التوزان وعند الأسعار الأعلى من التوازن يوجد فائض عرض (-) يدفع بالأسعار نحو الانخفاض حتى نصل إلى سعر التوازن وبالتالي يكون هذا التوازن توازن مستقر.



شكل (٧ - ٢)

٧ - ٣ تغيرات سعر السوق:

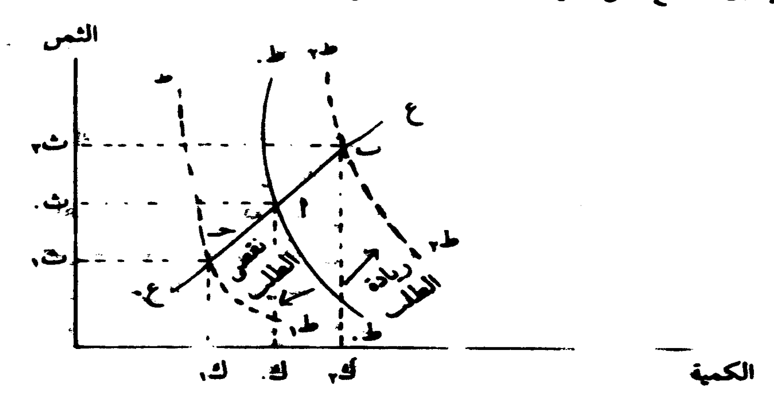
رأينا أن ثمن التوازن وكمية التوازن تتحدد في السوق بتفاعل كل من الطلب والعرض، ولن يتغير التوازن طالما لم تتغير محددات الطلب والعرض.

ويسبب تغير أو اختلال التوازن، التغير في عامل أو أكثر من العوامل التي افترضنا ثباتها عند الحديث عن الطلب والعرض (العوامل التي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله أو انتقال منحنى العرض بأكمله).

وسوف نستعين بالرسوم البيانية لتوضيح الحالات المحتملة التي يمكن أن يتغير فيها التوازن.

أولاً تغير الطلب مع بقاء العرض على حاله

دعنا نبدأ من وضع توازن معين عند (أ) حيث منحنى الطلب ط ط ، منحنى العرض ع.ع. وثمن التوازن ث. وكمية التوازن ك. إذا افترضنا تغير بعض أو كل العوامل التي تسبب زيادة الطلب (زيادة الدخل النقدي - ارتفاع أثمان السلع البديلة - انخفاض أثمان السلع المكملة زيادة تفضيل المستهلك) مع ثبات العرض سيترتب على ذلك انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى إلى الوضع ط٢ ط٢. ومع ثبات ظروف العرض (ع ع) ينتقل وضع التوازن من أ إلى ب حيث يزيد ثمن التوازن إلى ث٢ وتزيد كمية التوازن إلى ك٢، والسبب في ذلك إنه عندما زاد الطلب مع ثبات العرض يظهر فائض طلب عند ثمن التوازن المبدئي (ث.) أي تزيد الكمية المطلوبة على الكمية المعروضة ويدفع هذا بالسعر نحو الارتفاع حتى نصل إلى ثمن توازن أعلى عند (ث٢)، وكمية توازن أعلى (ك٢) كما هو مبين عند نقطة (ب) في الشكل (٧ - ٣) أي أن زيادة الطلب تؤدي إلى ارتفاع ثمن التوازن وزيادة كمية التوازن



شكل (٧ - ٣)

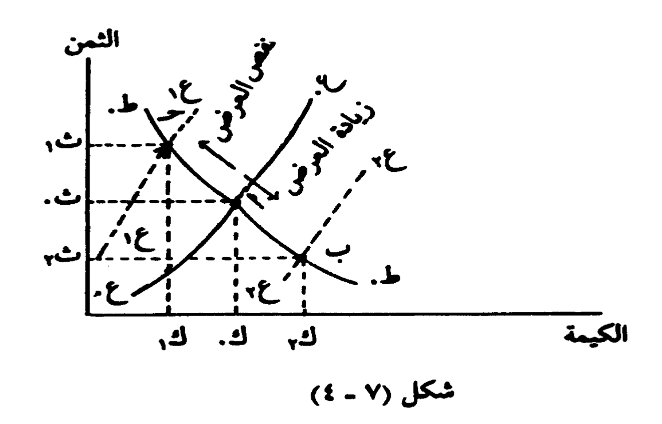
ويمكن أن نتصور أيضاً تغير ظروف الطلب بحيث يقل أو ينقص الطلب وينتقل منحنى الطلب إلى الوضع ط، ط، (ربما بسبب انخفاض الدخل النقدي، انخفاض أثمان السلع البديلة، ارتفاع أثمان السلع المكملة، نقص تفضيل المستهلك للسلعة).

ومع ثبات العرض (ع.ع.) يظهر فائض عرض عند ثمن التوازن الأصلي (ث.) يؤدي إلى التنافس بين البائعين مما يدفع بالسعر نحو الانخفاض حتى نصل إلى ثمن توازن أقل (ث١) وكذلك كمية توازن أقل (ك١) كما هو مبين عند النقطة (حـ) في الشكل (٧ - ٣) أي أن نقص الطلب يؤدي إلى انخفاض ثمن التوازن وكمية التوازن.

ثانياً: تغير العرض مع بقاء الطلب على حاله:

إذا بدأنا من وضع توازن معين عند (أ) كما هو مبين في شكل (٧ - ٤). حيث ثمن التوازن (ث.) وكمية التوازن (ك).

إذا افترضنا زيادة العرض من ع. ع. إلى ع٢ ع٢ (نتيجة لانخفاض أثمان عوامل الانتاج أو انخفاض أثمان السلع الأخرى أو تقدم مستوى المعرفة الفنية أو تغير أهداف المنشأة) زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً يؤدي إلى وجود فائض عرض عند ثمن التوازن المبدئي (ث.) كما يؤدي الى التنافس بين البائعين وبالتالي تخفيض السعر حتى نصل إلى ثمن توازني أقل (ث٢) وكمية توازنية أكبر (ك٢)، وذلك كما هو موضح بنقطة التوازن الجديدة عند (ب) في شكل (٧ - ٤) أي أن زيادة العرض مع ثبات الطلب تؤدي الى انخفاض ثمن التوازن وزيادة كمية التوازن.



شكل (٧ - ٤)

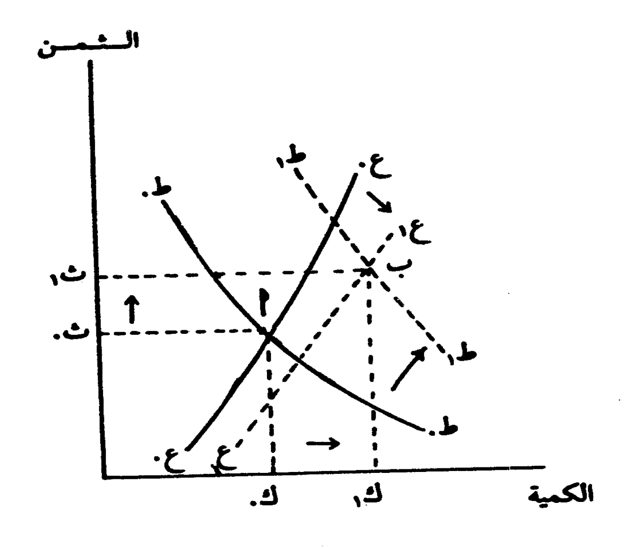
وبالمثل يمكن تصور حدوث نقص العرض (ينتقل منحنى العرض من ع. ع. إلى ع١ع١ جهة اليسار) ويترتب على ذلك ظهور فائض طلب عند ثمن التوازن المبدئي (ث.) مما يؤدي إلى التنافس بين المشترين مما يدفع بالسعر إلى أعلى حتى نصل إلى ثمن توازني أعلى (ث١) وكمية توازنية أقل (ك١)، وذلك كما هو موضح بنقطة التوازن الجديدة عند (حـ) في شكل (٧ - ٤).

أي أن نقص العرض مع ثبات الطلب تؤدي إلى ارتفاع ثمن التوازن ونقص كمية التوازن.

ثالثاً: تغير ظروف الطلب والعرض معاً:

١ - زيادة كلا من الطلب والعرض:

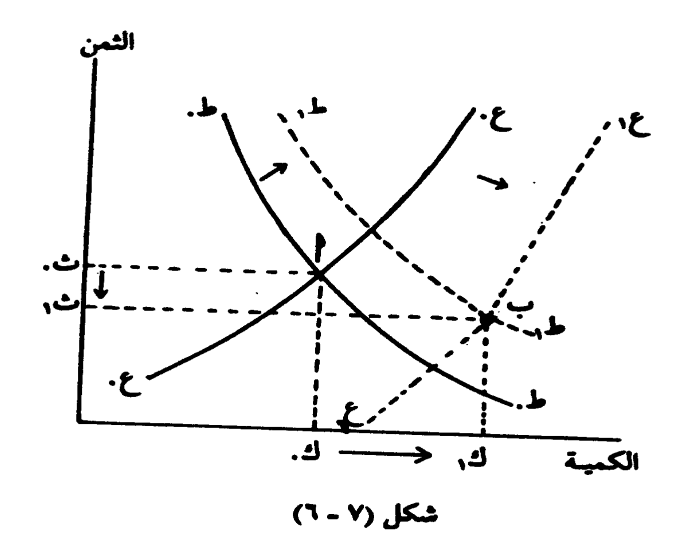
يترتب على زيادة كل من الطلب والعرض معاً زيادة كمية التوازن بينما ثمن التوازن يتوقف على مقدار كل من الزيادة في الطلب والعرض.



شكل (٧ - ٥)

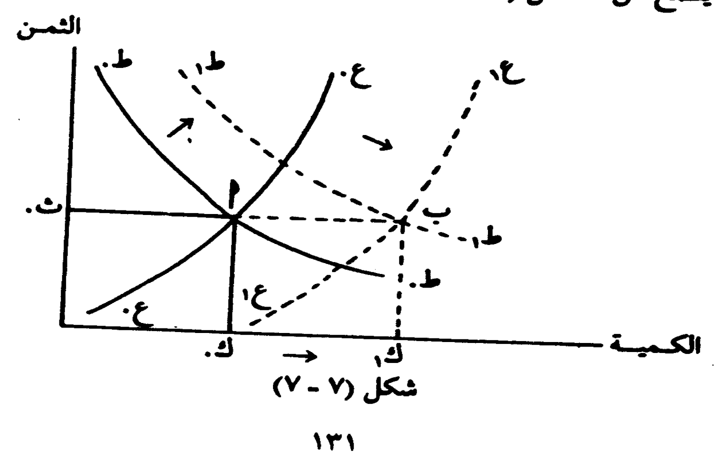
(أ) اذا زاد الطلب بمقدار أكبر من زيادة العرض ينتقل الطلب الى ط١ ط١ بينما سينتقل العرض إلى ع١ ع١، يتحقق التوازن الجديد عند نقطة (ب) حيث تزيد كمية التوازن إلى ك١ بينما يرتفع ثمن التوازن إلى ث١. كما هو موضح في الشكل (٧ - ٥).

(ب) إذا كانت الزيادة في العرض أكبر من مقدار الزيادة في الطلب كما يتضح في الشكل (٧ - ٦) سينتقل منحنى العرض إلى ع١ ع١ بينما ينتقل الطلب إلى ط١ ط١، وينتقل التوازن الجديد إلى نقطة (ب) حيث تزيد كمية التوازن إلى ك١ بينما يقل سعر التوازن إلى ث١ كما هو موضح في شكل (٧ - ٦)



شكل (٧ - ٦)

(حـ) إذا كان مقدار الزيادة في الطلب مساوي لمقدار الزيادة في العرض كما يتضح من الشكل (٧ - ٧) ينتقل الطلب إلى ط١ ط١ بينما ينتقل العرض



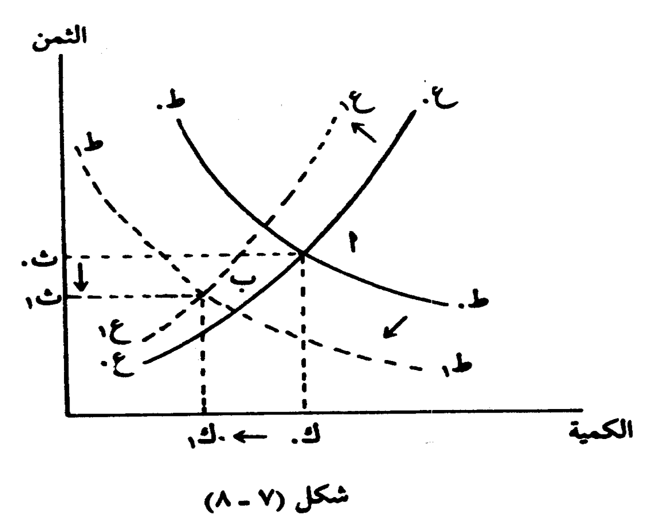
شكل (٧ - ٧)

بنفس المقدار إلى ع١ع١ وتنتقل نقطة التوازن الجديدة إلى ب حيث يظل ثمن التوازن ثابتاً عند ث. بينما تزيد كمية التوازن إلى ك١.

٢ - نقص كل من الطلب والعرض معاً:

يترتب على نقص كل من الطلب والعرض نقص كمية التوازن بينما يتوقف ثمن التوازن على مقدار النقص في كل من الطلب والعرض.

أ - اذا كان النقص في الطلب أكبر من مقدار النقص في العرض يقل الطلب إلى ط١ط١ بينما يقل العرض الى ع١ع١ وتنتقل نقطة التوازن إلى ب حيث تقل كمية التوازن إلى ك١ ويقل ثمن التوازن إلى ث١ كما هو موضح بالشكل (٧ - ٨).

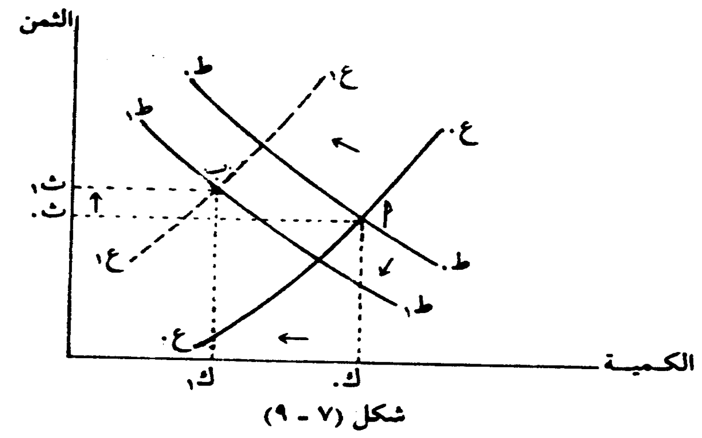


شكل (٧ - ٨)

ب - إذا كان النقص في الطلب أقل من مقدار النقص في العرض سيقل

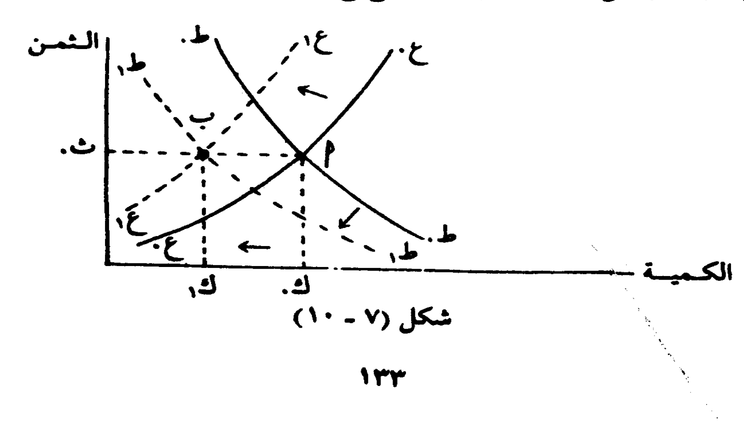
الطلب إلى ط١ط١ بمقدار أقل من نقص العرض ع١ع١ وينتقل التوازن الجديد الى (ب) حيث تقل كمية التوازن إلى ك١ بينما يزيد ثمن التوازن إلى ث١.

كما هو موضح بالشكل (٧ - ٩).



شكل (٧ - ٩)

حـ - اذا كان النقص في الطلب يساوي النقص في العرض، يقل الطلب إلى ط١ط١ بنفس مقدار نقص العرض ع١ع١ ينتقل التوازن من أ إلى ب وتقل



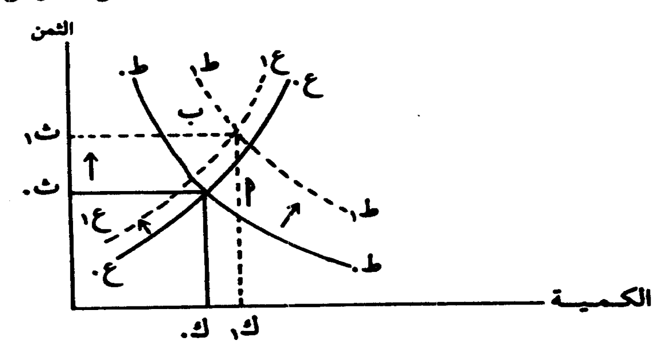
شكل (٧ - ١٠)

كمية التوازن إلى ك١ بينما يظل ثمن التوازن ثابتاً عند ث. كما هو موضح بالشكل (٧ - ١٠).

٣ - زيادة الطلب ونقص العرض:

بينما تؤدي الزيادة في الطلب والنقص في العرض إلى إرتفاع ثمن التوازن فإن كمية التوازن تتوقف على مقدار الزيادة في الطلب والنقص في العرض.

أ - إذا كانت الزيادة في الطلب أكبر من النقص في العرض كما هو موضح بالشكل (٧ - ١١) ينتقل الطلب إلى ط. ط١ بينما ينتقل العرض إلى ع١ ع١

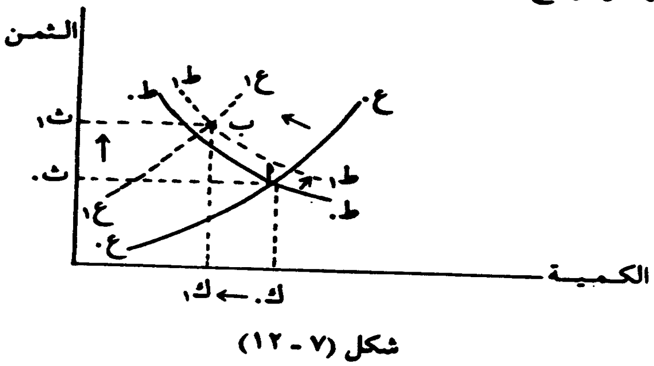


شكل (٧ - ١١)

وتنتقل نقطة التوازن من أ إلى ب حيث تزيد كمية التوازن إلى ك١ بينما يزيد ثمن التوازن إلى ث١.

ب - إذا كانت الزيادة في الطلب أقل من مقدار النقص في العرض ينتقل الطلب إلى ط١ ط١ بينما ينتقل العرض إلى ع١ ع١ وينتقل التوازن من أ إلى ب حيث تقل كمية التوازن إلى ك١ بينما يزيد ثمن التوازن إلى ث١.

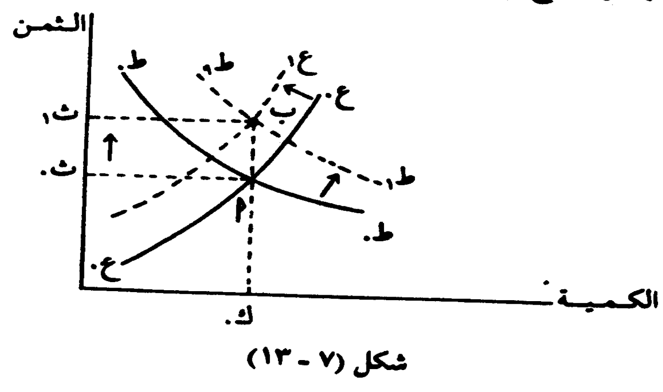
كما هو موضح بالشكل (٧ - ١٢).



شكل (٧ - ١٢)

حـ - إذا كانت الزيادة في الطلب تساوى مقدار النقص في العرض ينتقل الطلب إلى ط١ ط١ بينما ينتقل العرض إلى ع١ ع١ وتنتقل نقطة التوازن من أ إلى ب حيث تظل كمية التوازن ثابتة عندك. بينما يزيد ثمن التوازن إلى ث١.

كما هو موضح في الشكل (٧ - ١٣).

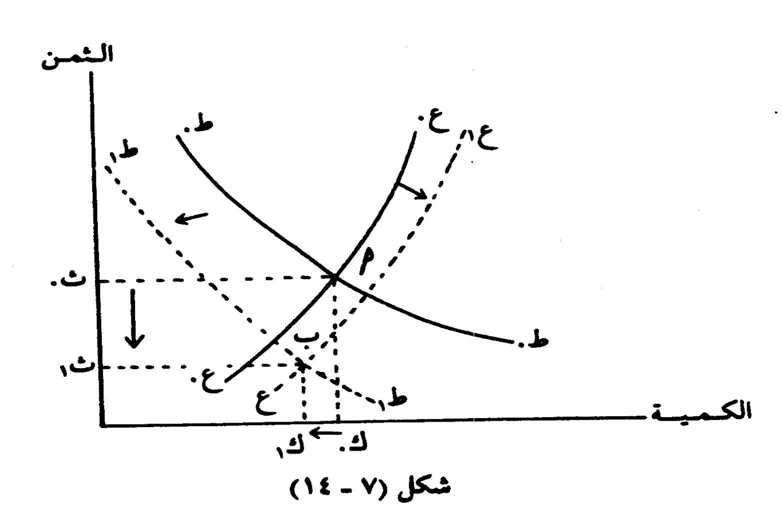


شكل (٧ - ١٣)

٤ - نقص الطلب وزيادة العرض:

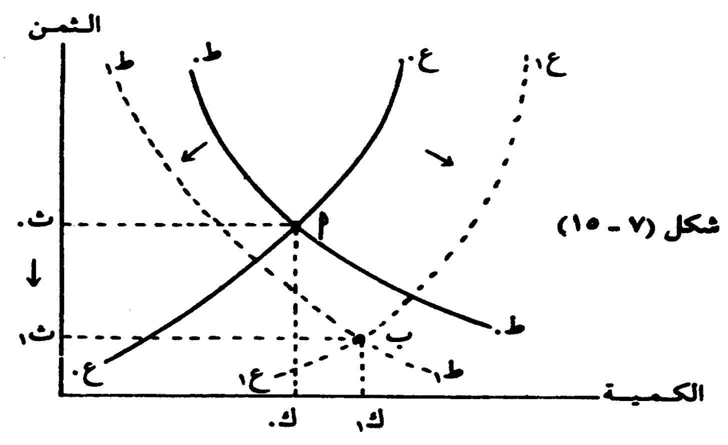
بينما يؤدي النقص في الطلب والزيادة في العرض إلى انخفاض ثمن التوازن، فإن كمية التوازن تتوقف على مقدار النقص في الطلب والزيادة في العرض.

أ. إذا كان النقص في الطلب أكبر من الزيادة في العرض ينتقل الطلب إلى ط١ ط١، وينتقل العرض إلى ع١ ع١، وتنتقل نقطة التوازن من أ إلى ب حيث تقل كمية التوازن إلى ك١ وينخفض ثمن التوازن إلى ث١. وذلك كما هو موضح في الشكل (٧ - ١٤).



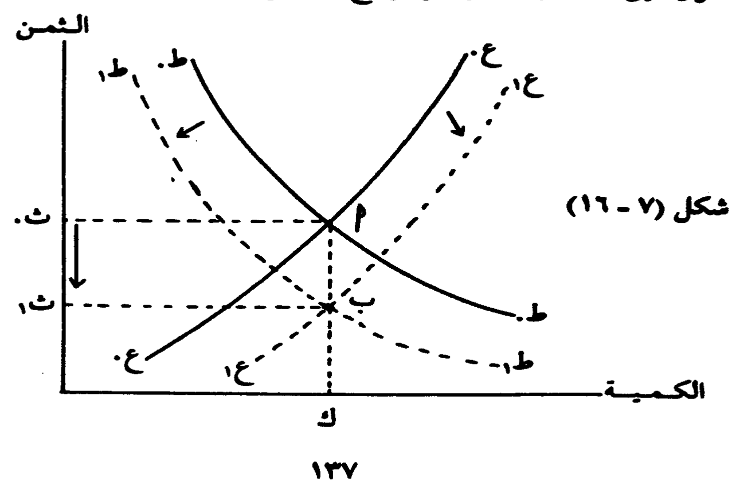
شكل (٧ - ١٤)

ب - إذا كان النقص في الطلب أقل من مقدار الزيادة في العرض ينتقل الطلب إلى ط١ ط١، وينتقل العرض إلى ع١ ع١ وتنتقل نقطة التوازن من أ إلى ب. حيث تزيد كمية التوازن إلى ك١ وينخفض ثمن التوازن إلى ث١، وذلك كما هو موضح، بالشكل (٧ - ١٥).

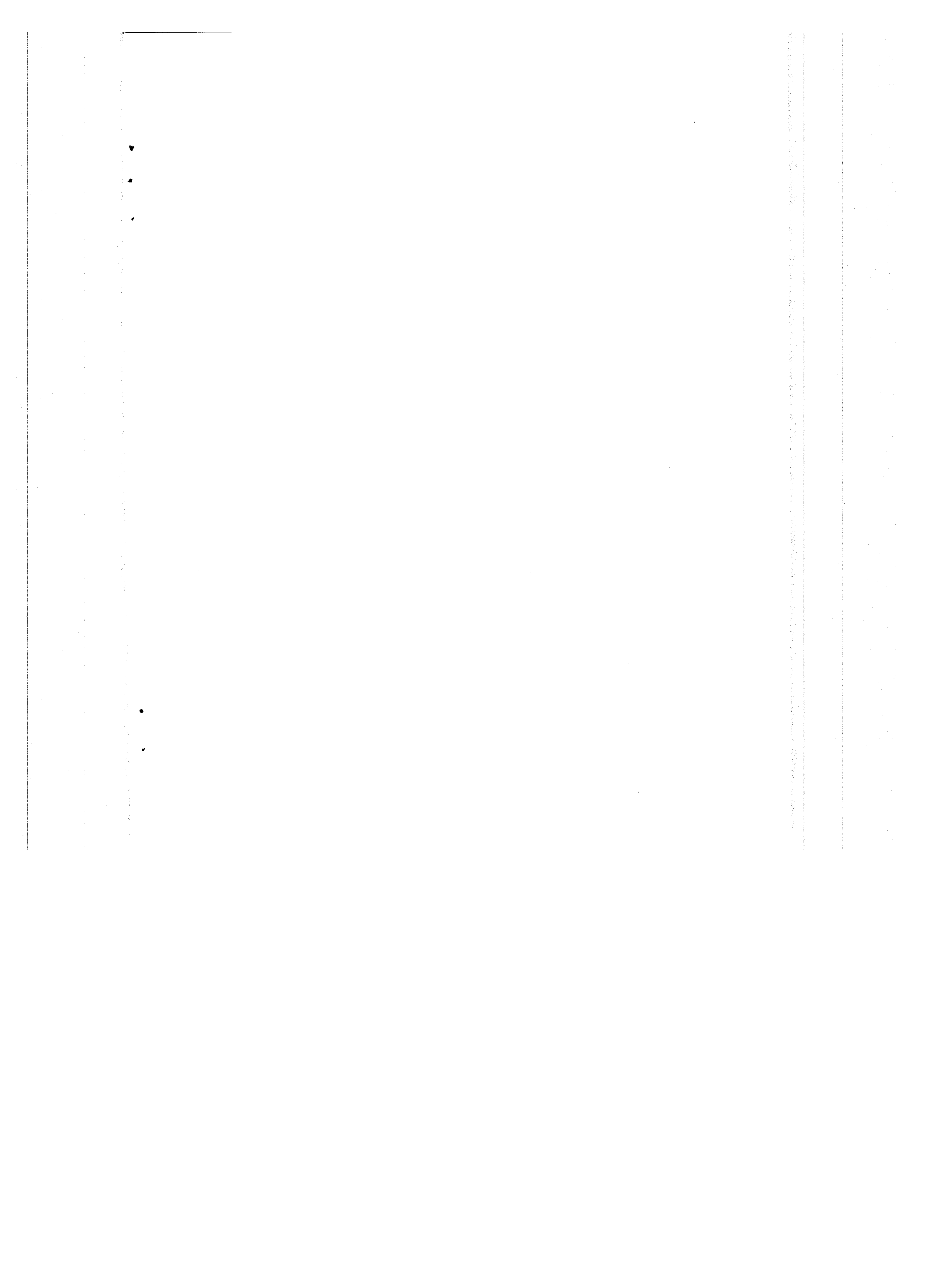


شكل (٧ - ١٥)

جـ - إذا كان النقص في الطلب مساوياً لمقدار الزيادة في العرض سينتقل الطلب إلى ط١ ط١ وينتقل العرض إلى ع١ ع١ بنفس المقدار، وتنتقل نقطة التوازن من أ إلى ب حيث تظل كمية التوازن ثابتة عند ك. بينما ينخفض ثمن التوازن إلى ث١، وذلك كما هو موضح بالشكل (٧ - ١٦).



شكل (٧ - ١٦)



الفصل الثامن

تطبيقات على توازن السوق التنافسية

عرضنا فيما سبق للنظرية المبسطة لتحديد التوازن، من خلال الطلب والعرض، ونحاول فيما يلي توضيح كيفية تطبيق هذه النظرية على بعض الحالات أو المشاكل التي توجد بالواقع، بغرض التنبؤ بالسلوك الفعلي لكيفية تغير الكميات والأسعار في ظل ظروف معينة.

والحالات التي سنعرض لها مجرد أمثلة أو صور مختلفة للتدخل الحكومي في السوق، في شكل تحديد حد أقصى أو حد أدنى للثمن أو فرض ضريبة على السلعة.

وسنفترض، لتوضيح هذه التطبيقات، إفتراضيين إضافيين لنظرية الطلب والعرض هما:

- إذا لم يحدث تغير أو انتقال في منحنيات الطلب والعرض، يميل الثمن الفعلي إلى أن يستقر عند أو قريباً من ثمن التوازن.

- إذا حدث تغير أو اختلال لثمن التوازن، فإن الثمن الفعلي سينتقل بحرية وبسرعة كافية نحو وضع توازني جديد.

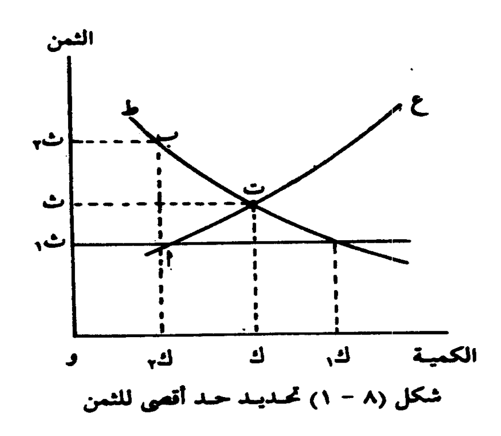
٨ - ١ - تحديد حد أقصى للثمن: Maximum - Price legislation

قد ترغب الحكومة في تحديد حد أقصى للثمن الذي تباع به السلعة، وخاصة إذا كانت السلعة ضرورية أو أساسية وتباع بثمن مرتفع في السوق الحرة. ومثل هذه الحالة شائعة، سواء في وقت الحرب أو في

الظروف العادية في وقت السلم. حيث تسن الحكومة قانوناً أو تشريعاً يحظر بيع السلعة بثمن يزيد عن الحد الأقصى. والسؤال هل يحدد الحد الأقصى عند مستوى أعلى أو أقل من ثمن التوازن؟

إذا نظرنا إلى الشكل (٨ - ١) حيث يكون ثمن التوازن عند ث وكمية التوازن ك، عند تقاطع الطلب والعرض.

فإذا تحدد الحد الأقصى عند مستوى أعلى من التوازن، فلن يكون للتدخل الحكومي أي أثر حيث يستقر هذا الثمن عند مستوى التوازن مرة أخرى، لوجود فائض عرض، ومن ثم لا تستطيع الحكومة تطبيق قانون التسعيرة الجبرية ومعاقبة من يخالف، حيث الوصول إلى ثمن التوازن الأصلي يكون متسقاً مع القانون.



شكل (٨ - ١) تحديد حد أقصى للثمن

أما إذا وضع الحد الأقصى عند مستوى أقل من التوازن وليكن عند ث١ سيكون الوصول إلى التوازن، غير قانونياً، لأن وجود فائض طلب عند هذا الثمن (ك١ > ك٢)، يخلق حافزاً لرفع الثمن وهو ما يعد مخالفاً للقانون.

ولكي تضمن الحكومة، نجاح سياسة الحد الأقصى أو التسعيرة الجبرية لا بد من إتباع إجراءات أو وسائل معينة تساند هذه السياسة.

فعند فرض الحد الأقصى الأقل من ثمن التوازن؛ سيوجد نقص أو عجز في السلعة، فبينما تزيد الكمية المطلوبة إلى ك١ تقل الكمية المعروضة إلى ك٢ ويكون مقدار فائض الطلب ك٢ ك١، وطالما أن الإنتاج لن يكون كافياً لإشباع الطلب، فلا بد من البحث عن وسيلة لكيفية توزيع العرض المتاح من السلعة بين المشترين.

ولا تستطيع النظرية تحديد الوسيلة المستخدمة، ولكن التجربة وحدها قد أظهرت وجود عدد من البدائل المحتملة للتوزيع.

فقد يتم التوزيع على أساس أنه يحصل على السلعة من يطلبها أولاً وقبل غيره «First-come first served»، وسيترتب على استخدام هذه الطريقة، تزاحم المستهلكين وتكالبهم للحصول على السلعة، والانتظار طويلاً في الصفوف، وقد تنفذ السلعة في معظم الأحيان قبل حصول العديد منهم على حاجاتهم منها.

وربما تترك عملية التوزيع إلى تفضيلات البائعين أنفسهم «Sellers Preferences» ليحددوا من سيحصل على السلعة من المستهلكين، وأيا كانت القواعد المتبعة في هذه الحالة للتمييز بين المستهلكين، فلن تكون بأي حال من الأحوال ملائمة للجميع.

وأخيراً قد تقوم الحكومة أو السلطة المركزية بوضع نظام معين للترشيد أو التقنين، حيث توزع حصص متساوية أو قد توزع طبقاً لمعايير معينة مثل السن، الجنس، الحالة العائلية، عدد من يعولهم رب الأسرة أو أي معايير أخرى، وفي هذه الحالة يتم التخصيص طبقاً لتفضيلات السلطة المركزية «Centeral autohority's preferences» ومن أمثلة هذا النظام للترشيد استخدام نظام البطاقات التموينية في توزيع السلع الضرورية.

ولكن مثل هذا النظام قد يخلق دافعاً إلى وجود السوق السوداء. حيث تباع السلعة بأعلى من ثمنها المحدد جبرياً، والحد من عمليات السوق السوداء يتطلب رقابة صارمة وعقوبات رادعة.

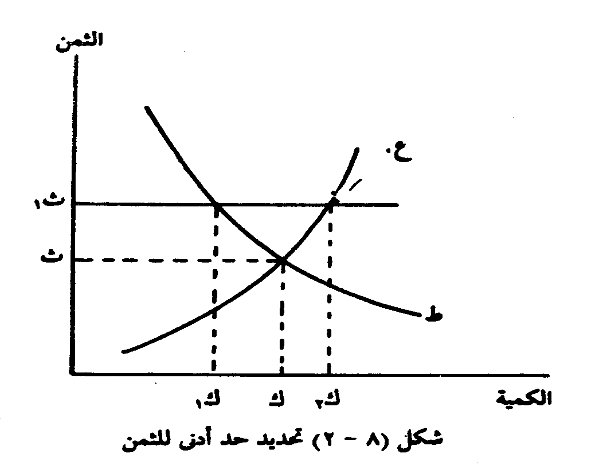
فبالرجوع إلى الشكل (٨ ـ ١) إذ تم بيع الكمية المحدودة ك$_٢$ بكاملها في السوق السوداء (خارج التسعيرة) سيحدد لها الثمن ث$_٢$ وسيقوم المشترون بدفع ما يعادل المستطيل وك$_٢$ ب ث$_٢$، ويحصل البائعون على متحصلات غير قانونية، تعادل المستطيل ث$_١$ أ ب ث$_٢$.

٨ - ٢ - تحديد حد أدنى للثمن: Minimum-Price legislation

قد تسن الحكومات أحياناً، قوانين أو تشريعات تحظر فيها بيع سلع وخدمات معينة بثمن يقل عن حد أدنى معين. «Price-floor» وفي هذه الحالة، إذا وضع الحد الأدنى عند مستوى أقل من ثمن التوازن، لن يكون له تأثير على السوق، حيث لا يوجد تعارض بين الوصول إلى التوازن وبين التشريع. لوجود فائض طلب يخلق دافعاً للبيع بثمن أعلى من الحد الأدنى.

أما إذا وضع الحد الأدنى، عند مستوى أعلى من ثمن التوازن فلن يمكن الوصول إلى التوازن بطريقة قانونية، لوجود فائض عرض يخلق دافعاً للبيع بثمن أقل من الحد الأدنى.

وكما يتضح من الشكل (٨ - ٢) أن ثمن التوازن ث وكمية التوازن ك، وعند فرض الحد الأدنى الفعال عند ث$_١$ تزيد الكمية المعروضة إلى ك$_٢$ وتقل الكمية المطلوبة إلى ك$_١$ ومن ثم يوجد فائض عرض عند هذا الثمن مقداره ك$_١$ ك$_٢$، وبالطبع لن توجد ندرة أو عجز في هذه الحالة، وليس من المحتمل أن تظهر السوق السوداء المربحة بل سيحاول البائعون البحث عن طرق معينة لتخفيض الأثمان. ويتعين على الحكومة أن تدعم سياسة الحد الأدنى باتخاذ إجراءات معينة تعمل على زيادة الطلب أو تخفيض العرض بمقدار فائض العرض.



شكل (٨ - ٢) تحديد حد أدنى للثمن

ومن الأمثلة التي توضح سياسة تحديد الحد الأدنى، مثال تحديد حد أدنى للأجور «Minimum wages» في سوق العمل.

٨ - ٢ - ١ : تحديد حد أدنى للاجور:

تضع معظم الدول تشريعات لتحديد الحد الأدنى من الأجور. ففي الولايات المتحدة على سبيل المثال، كان الحد الأدنى في عام ٧١ هو ١,٦ دولار في الساعة وشمل هذا أكثر من ٧٥٪ من قوة العمل في القطاع غير الحكومي[1].

ويمكن تطبيق نفس التحليل السابق باعتبار الحد الأدنى للأجر يمثل ثمناً لخدمة العمل، بافتراض أن سوق العمل تسودها الظروف التنافسية وبافتراض أن منحنى الطلب على خدمات العمل ينحدر من أعلى لأسفل، ومنحنى العرض موجب الميل، ومن المتوقع نظرياً نتيجة وضع حد أدنى

(١) كان الحد الأدنى لأجور العمال الزراعيين، حوالي ١,٣ دولار في الساعة.

للأجور الحصول على النتائج التالية:

- عندما يكون الحد الأدنى فعالاً، فسوف يؤدي إلى رفع معدلات الأجر لأولئك الذين يبقون في العمل.

- سوف يقلل من كمية العمالة الفعلية في الصناعة التي يشملها الحد الأدنى للأجر.

- سوف يخلق فائض من العمل (بطالة) لأولئك الذين يرغبون في الحصول على وظائف بالصناعة التي تأثرت بالحد الأدنى ولكن لا يستطيعون الحصول عليها.

- سوف يخلق حافزاً لبعض العمال لتجنب القانون، يعرض خدمات عملهم عند معدلات أجور تقل عن الحد الأدنى القانوني[1].

- لن تؤدي سياسة الحد الأدنى إلى زيادة المتعاملين في السوق السوداء بالنسبة لسوق العمل.

وهكذا فإن هناك أثاراً إيجابية وأخرى سلبية، لتحديد الحد الأدنى للأجور، وتزيد هذه الآثار كلما زاد الحد الأدنى وكلما زادت نسبة قوة العمل التي يغطيها.

٨ - ٢ - ٣: فرض ضريبة على الانتاج: Excise-Tax

فيما يلي نقوم بدراسة آثار فرض ضريبة انتاج على توازن السوق التنافسية، وسنفترض أن الضريبة تفرض على أساس مبلغ معين على كل وحدة من وحدات الانتاج بغض النظر عن الثمن، وتوصف الضريبة بأنها

---

(١) يؤدي ذلك إلى تخفيض معدلات الأجور بالنسبة للأفراد الذين يعملون في الصناعات التي لا يغطيها قانون الحد الأدنى للأجور، وذلك بسبب زيادة عرض العمال الذين يبحثون عن الوظائف، وإن كان من الصعب تقييم هذا الأثر لعدم تسجيل هؤلاء العمال في الإحصاءات الرسمية.

ضريبة نوعية «Specific excise tax» في هذه الحالة[1].

عند فرض الضريبة النوعية، تظل حالة الطلب على ما كانت عليه، بينما يتغير العرض.

فلكي يحصل المنتجون على نفس الثمن الذي اعتادوا الحصول عليه قبل فرض الضريبة على كل وحدة، فإن منحى العرض سينتقل إلى أعلى بنفس مقدار الضريبة.

والسؤال هو ماذا يحدث لثمن التوازن؟ وكيف يتوزع عبء الضريبة بين المنتج والمستهلك؟

طالما نفترض أن منحى الطلب ينحدر من أعلى لأسفل، ومنحى العرض يرتفع من أسفل لأعلى، فإن فرض الضريبة يؤدي إلى ارتفاع الثمن الذي يدفعه المستهلكون، وتقليل الثمن الذي يحصل عليه المنتجون. ويتحدد عبء الضريبة على المستهلك بالمقدار الذي ارتفع به الثمن عما كان يدفعه قبل الضريبة، كما يتحدد عبئها على المنتج بالمقدار الذي انخفض به الثمن الذي يحصل عليه عن ذلك الذي كان يحصل عليه قبل فرض الضريبة.

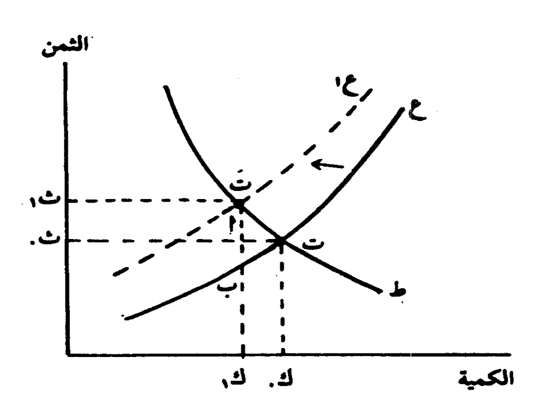
ويتضح من الشكل (٨ -٣) أثر فرض الضريبة على التوازن.

لنفرض أن منحى الطلب ط يمثل طلب المستهلكين على البنزين، بينما يمثل منحى العرض ع، العرض المبدئي من البنزين قبل فرض الضريبة النوعية، عند تقاطع منحنى الطلب والعرض، يتحدد التوازن عند النقطة ت حيث الثمن ث. والكمية ك.

دعنا نتصور فرض ضريبة نوعية قدرها ض على كل جالون بنزين يتم بيعه، ويتم توريد حصيلتها للحكومة. سيترتب على دفع الضريبة،

(١) قد تفرض الضريبة على الانتاج في شكل نسبة معينة على ثمن كل وحدة من وحدات الانتاج، وعندئذ توصف الضريبة بأنها قيمية Advalorem excise tax.

انتقال منحى العرض لأعلى إلى ع١ (نقص العرض) بنفس مقدار الضريبة (ض) على كل وحدة. يلاحظ عدم تغير الطلب حيث لا يهتم المستهلك بالنسبة التي يحصل عليها المنتج أو الحكومة من ثمن الجالون. ويترتب على ذلك وجود فائض طلب عند الثمن ث. يؤدي إلى رفع الثمن إلى ث١ ونقص الكمية إلى ك١.

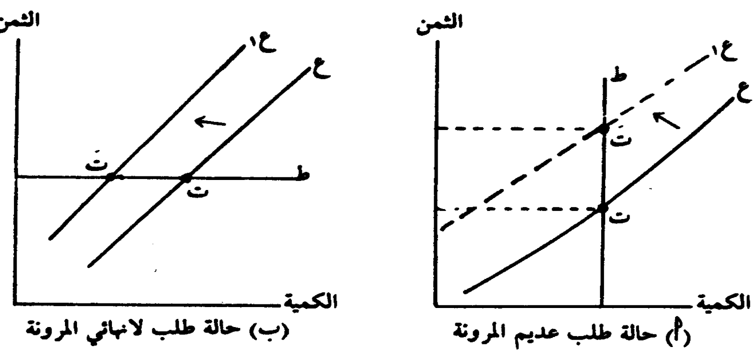


شكل (٨ - ٣) أثر فرض ضريبة نوعية على التوازن

يلاحظ إرتفاع الثمن من ث. إلى ث١ بمقدار أقل من الضريبة (ض) والتي تساوي (تَ ب) وهكذا يتحمل المستهلكون جزءاً من الضريبة يمثل بالارتفاع في الثمن (ث١ ث.) والذي يعادل المسافة تَأ، بينما تحمل المنتجون باقي مقدار الضريبة في شكل انخفاض الثمن الذي يعادل المقدار أ ب.

وسيتوقف نسبة ما يتحمله المستهلك أو المنتج من عبء الضريبة، على مرونات الطلب والعرض، فكلما كان الطلب قليل المرونة، كلما زاد نسبة ما يتحمله المستهلك وقل ما يتحمله المنتج من فرض ضريبة معينة، في ظل منحى عرض معين. وعندما يكون الطلب عديم المرونة، يتحمل

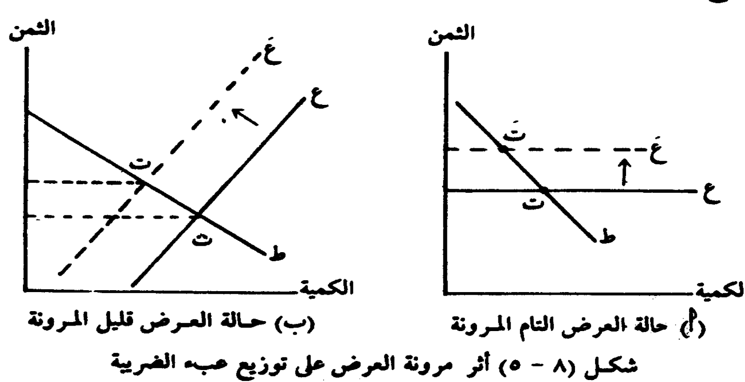
المستهلك عبء الضريبة بالكامل بينما يتحملها المنتج بالكامل عندما يكون الطلب لا نهائي أو تام المرونة كما يتضح الشكل (٨ - ٤) في الجزء (أ).



(أ) حالة طلب عديم المرونة
(ب) حالة طلب لانهائي المرونة

شكل (٨ - ٤) أثر مرونة الطلب على توزيع عبء الضريبة

وبالمثل فكلما زادت مرونة العرض، في ظل منحنى طلب معين، كلما قل ما يتحمله المنتج وزاد ما يتحمله المستهلك من عبء الضريبة. فعندما يكون العرض لانهائي المرونة، يتحمل المستهلك عبء الضريبة بالكامل كما يتضح من الجزء (أ) في الشكل (٨ - ٥).



(أ) حالة العرض التام المرونة
(ب) حالة العرض قليل المرونة

شكل (٨ - ٥) أثر مرونة العرض على توزيع عبء الضريبة

مثال عددي:

إذا كان الطلب على البنزين ممثلاً بالمعادلة:

$س_ط = ١٠٠٠ - ٨,٩٥٣$ ث

بينما العرض يمثل بالمعادلة:

$س_ع = ٦,٤٣١$ ث

حيث $س_ط$، $س_ع$ الكمية المطلوبة والمعروضة (بالجالون)، ث ثمن الجالون (بالقروش)، فإذا فرضت ضريبة بمعدل ١٠ قروش على كل جالون، بين أثر الضريبة على ثمن وكمية التوازن؟

نبين أولاً التوازن قبل فرض الضريبة، حيث يتحدد التوازن عندما تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ($س_ط = س_ع$).

أي أن: ١٠٠٠ - ٨,٩٥٣ ث = ٦,٤٣١ ث

$$ث = \frac{١٠٠٠}{١٥,٣٨٤} = ٦٥ \text{ قرش تقريباً.}$$

أي أن ثمن التوازن = ٦٥ قرش للجالون وللحصول على الكمية التوازنية نعوض في معادلة الطلب أو العرض:

$س_ط = س_ع = ٦,٤٣١ \times ٦٥ = ٤١٨,٠١٥$ جالون تقريباً

بعد فرض ضريبة بمقدار ١٠ قروش على كل جالون، لن يتغير الطلب. ولكن يحصل المنتجون على ثمن للجالون يقل بمقدار ١٠ قروش ولذلك تصبح معادلة العرض = $س_ع$ = ٦,٤٣١ (ث - ١٠).

ويصبح ثمن التوازن بعد الضريبة:

١٠٠٠ - ٨,٩٥٣ ث = ٦,٤٣١ (ث - ١٠)

١٠٠٠ + ٦٤,٣١ = ١٥,٣٨٤ ث

١٠٦٤,٣١ = ١٥,٣٨٤ ث

ث = $\frac{١٠٦٤,٣١}{١٥,٣٨٤}$ = ٦٩,٢ قرش تقريباً

أي أن الثمن زاد بعد الضريبة بمقدار ٤,٢ قرش للجالون وأصبحت الكمية المباعة: ١٠٠٠ - ٨,٩٥٣ (٦٩,٢) =
١٠٠٠ - ٦١٩,٥٤٧٦ = ٣٨٠,٤٥ جالون تقريباً



الباب الثاني

نظرية الطلب وتحليل سلوك المستهلك

تهدف نظرية الطلب، بصفة عامة، الى التعرف على العوامل المحددة للطلب. والطلب هو الرغبة المعززة بالمقدرة على الشراء وليس الرغبة المجردة في حد ذاتها. ولقد جرت العادة على التفرقة بين مجموعتين عريضتين مع السلع والخدمات النهائية، هما السلع والخدمات الاستهلاكية (سواء المعمرة أو غير المعمرة) والسلع والخدمات الانتاجية (الاستثمارية أو الرأسمالية). وتهتم نظرية الطلب التقليدية بتحليل الطلب على المجموعة الاولى فقط، أي بالطلب على السلع والخدمات الاستهلاكية النهائية [1]. والذي يمارس هذا النوع من الطلب هو القطاع العائلي الذي يضم مجموعة المستهلكين في المجتمع. ويعرف المستهلك بأنه وحدة الانفاق الاستهلاكي في المجتمع. وهو قد يكون فرداً أو أسرة (وليس عائلة) طالما أن هناك دخلاً معيناً مشتركاً يخصص (كله أو جزء منه) لانفاق أفرادها معاً على السلع والخدمات الاستهلاكية النهائية.

ويكون المستهلكون في مجموعهم أحد القطاعات الاقتصادية الهامة في المجتمع [2].

---

(١) هذا بالنسبة للسلع النهائية تامة الصنع، ولكن هناك سلعاً اخرى نصف مصنوعة أو وسيطة تدخل، مع غيرها من المستخدمات، في إنتاج السلع والخدمات النهائية. وهذه السلع الوسيطة، مثلها مثل السلع الانتاجية، لا يطلبها القطاع العائلي (المستهلكون) ولكن يطلبها قطاع الأعمال الانتاجي (المشروعات). ويتم تحليل هذا النوع من الطلب في مجال نظرية التوزيع. وغير خاف بالطبع أن الطلب الكلي في المجتمع يشمل مجموع كل من الطلب النهائي والوسيط.

(٢) جرت العادة على تقسيم الاقتصاد القومي إلى خمسة قطاعات رئيسية هي القطاع العائلي وقطاع المشروعات والقطاع الحكومي وقطاع العالم الخارجي وقطاع الوساطة المالية وسوف نتناول، بالمتن، فيما بعد كلاً منها بقدر من التفصيل.

ومن الجدير بالذكر، أن القطاع العائلي لا يقتصر فقط على القادرين على الكسب النقدي، بل يضم أيضاً هؤلاء الذين يعتمدون على ذويهم (كالأطفال والأبناء غير العاملين) وكذلك الذين لا يحصلون على دخولهم النقدية نتيجة مشاركتهم في العملية الانتاجية ولكن عن طريق المدفوعات التحويلية (كالاعانات والهبات والمعاشات والتعويضات). وتشكل قرارات كل أفراد القطاع العائلي في مجموعهم، قوة موجهة للقطاع الانتاجي. فكل مستهلك يقرر طلبه الخاص على كل سلعة أو خدمة منتجة، وهذه الطلبات الفردية تكون في مجموعها طلب السوق الذي يتم بناء عليه تخصيص الموارد الاقتصادية (النادرة) على استخداماتها (البديلة) المختلفة.

وطلب المستهلك (الكمية التي يكون راغباً في شرائها وقادراً على ذلك) على أي سلعة أو خدمة (نهائية)، ليس مجرد علاقة بسيطة يحكمها عامل واحد فقط، ولكنه في الحقيقة علاقة مركبة متعددة الاطراف، بمعنى أنه يتحدد بعدد من العوامل تمارس تأثيرها آنياً (في نفس الوقت). ورغم أن طلب السوق على سلعة ما هو مجموع الطلبات الفردية للمستهلكين الذين يتكون منهم سوق هذه السلعة، إلا أن بعض العوامل التي تؤثر على طلب السوق قد لا تجد لها تأثيراً مباشراً وواضحاً على طلب للمستهلك الفرد. ان طلب السوق على منتج معين يمكن أن يتأثر بالعديد من العوامل: «سعر هذه المنتج نفسه، أسعار المنتجات الاخرى، دخول المستهلكين، أذواقهم، حجم التسهيلات الائتمانية المتاحة في المجتمع، نوع السياسات الحكومية (المالية) السائدة، مستويات الطلب والدخول السابقة، التغيرات المتوقعة في الاسعار، حجم السكان وأخيراً نمط توزيع الثروة والدخل في المجتمع». **ومع ذلك لم تركز نظرية الطلب التقليدية الا على أربعة فقط من محددات طلب السوق السابقة كعوامل محددة لطلب المستهلك الفرد وهي بالتحديد «سعر المنتج، أسعار المنتجات، الاخرى، دخل المستهلك وأذواقه».**

وعلى ضوء ما أكدنا عليه في الفصل السابق، تذكر هنا ـ على حساب التكرار ـ أن تحليل سلوك المستهلك لا يستهدف وضع معايير يمكن الاسترشاد بها عند قيام المستهلك بتوزيع دخله على السلع والخدمات الاستهلاكية المختلفة، بل يهدف ـ في المحل الاول ـ الى التفسير والتنبؤ. فتحليل سلوك المستهلك بمعنى محاولة تنظير هذا السلوك، يعني وضع «تصورات أو فروض Hypotheses» تفسر

بطريقة علمية، ما يحتمل أن يكون عليه السلوك المشاهد للمستهلكين في دنيا الواقع والتنبؤ به.. ومن الجدير بالذكر هنا، أنه حتى عندما تكون التصورات (الفروض) النظرية سليمة Valid ومقبولة Accepted، فإن ذلك لا يعني بالضرورة أنها تصدق بالنسبة لكل مستهلك على حدة. ان نجاحنا في صياغة نظرية عامة لسلوك المستهلك لا يعني أننا نصبح قادرين - في جميع الاحوال - على تفسير سلوك مستهلك معين (زيد من الناس بالذات) قد تحكمه دوافع خاصة جداً مرتبطة بذاته هو شخصياً (كالاسراف، التقتير، البخل، الكرم، الانطوائية، حب الظهور... الخ). ان غاية يمكن أن نصل اليه هو بناء تصورات تكون صالحة لتفسير سلوك السوق «ككل» أي سلوك كل مجموعة مستهلكي منتج معين «في المتوسط» وكلمة «في المتوسط» هنا تشير الى «التعميم الاحصائي» الذي يجب أن يتمتع به القانون أو الفرض (التصور) العلمي والذي يسمح بقبول احتمال أن يختلف سلوك حدث ما (مفردة من مفردات المجموعة) عن الاتجاه العام، الذي يدعي الفرض (التصور) النظري العلمي، بأنه يحكم «المجموعة» كلها. ومن ثم فإن وجود مستهلك ما (وربما اكثر) لا يتمشى سلوكه المشاهد مع الاتجاه العام الذي تدعيه النظرية، لا يعد دليلا قاطعاً على خطأ النظرية وسبباً لرفضها، طالما أن سلوك غالبية المستهلكين الاخرين لا يتعارض منطقياً مع النظرية. ورب متسائل، والحال هذه، عن جدوى مثل هذه التصورات. وعلى حساب التكرار نعود فتذكر بأن دنيا الواقع غاية في التعقيد، والسلوك الانساني قد يصل أحياناً الى درجة من التطرف والغرابة - كحالات خاصة على المستوى الفردي - بحيث يستحيل تفسيره علمياً أو حتى مجرد التنبؤ به. ومن هنا تبدو أهمية الوصول الى مثل هذه التصورات «العامة» لكي تساعدنا في التفسير والتنبؤ وهما بلا شك الهدف النهائي لاي بحث علمي. إن هذه التصورات الخاصة بنظرية الطلب تساعدنا في الالمام بظروف السوق وفي التنبؤ بما يمكن أن يحدث إذا ما تغير أحد العوامل التي تحكم سلوك المستهلكين مما ينير الطريق أمام متخذي القرارات وراسمي السياسات الاقتصادية.

ومن هذا المنطلق سوف تفترض طيلة دراستنا أن المستهلك الذي نعنى بتحليل سلوكه هو مستهلك «رشيد Rational»، بمعنى أنه يتمتع بدرجة كافية من

« المعقولية وحسن الادراك Commonsense » تجعله لا يأتي بتصرفات متعارضة في نفس الوقت، وتسمح له بناء على ذلك، بأن يخطط للتصرف في دخله (المحدود) بطريقة واعية تحقق له الحصول على أقصى اشباع (أو منفعة) ممكن. وهذا الافتراض رغم أنه مجرد « بديهية Axoim »، الا أننا نحتاج الى ذكره صراحة ان هدفنا هو إقامة الدعاوى والتصورات النظرية التي تتسم بالتعميم العلمي. وفي الواقع فان « افتراض الرشد » هو أحد « المقدمات الكلية العامة » الشهيرة التي يبدأ منها كل التحليل الاقتصادي عادة.

وتبدأ النظرية التقليدية للطلب بدراسة سلوك المستهلك باعتبار أن طلب السوق يفترض أنه مجموع الطلبات الفردية الخاصة بالمستهلكين الذين يتكون منهم السوق. وتفترض هذه النظرية ظروف التأكد التام بمعنى أن المستهلك يكون على علم كامل بكل البيانات والمعلومات التي يحتاجها لاتخاذ قراره (من حيث أنواع السلع المتاحة أمامه وأسعارها ودخله... الخ). ولكي يصل المستهلك الى هدفه (تحقيق أقصى اشباع ممكن) يتعين أن يكون قادراً على « مقارنة المنافع » التي يكتسبها من مختلف المجموعات السلعية التي يسمح له دخله بالحصول عليها.

وهناك مدخلان رئيسيان لتناول مشكلة « مقارنة المنافع » المكتسبة من مجموعات السلع المختلفة، وهما: « مدخل الكميين Cardinalist » والذي تمثلت أهم مساهماته في نظرية « المنفعة الحدية » و« مدخل الترتيبيين Ordinalist » والذي تمثل أهم مساهماته في تحليل « منحنيات السواء » ونظرية « التفضيل المستبان ».

وفي هذا الباب سوف نتناول بالتحليل نظرية المنفعة الحدية ثم نظرية منحنيات السواء فقط مرجئين دراسة نظرية التفضيل المستبان لدراسة أكثر تقدماً.

الفصل التاسع (*)

نظرية المنفعة الحدية أو مدخل الكميين

٩ ـ ١ مقدمة:

يرجع الفضل في صياغة هذا المدخل إلى كتابات اقتصاديي القرن التاسع عشر أمثال « جوشن Gossen »، « جيفونز Jevons » و« فالراس Walras ». ولقد بلغت إنجازات هؤلاء الكتاب ذروتها في اكتشاف فكرة « الحد margine ». والتي مثلت منعطفاً في الأدب الاقتصادي السائد آنذاك لدرجة أنه يطلق عليها أحياناً اسم « الثورة الحدية أو الثورة السبعينية »[1].

وفي مجال نظرية « سلوك المستهلك »، تبلورت مساهمة « الحديين » في النظرية المشهورة باسم « نظرية المنفعة الحدية ». ولقد قامت هذه النظرية على مجموعة من الافتراضات اتسم بعضها بالتطرف في عدم الواقعية والمغالاة في التجريد والجمود. بينما كان البعض الآخر مجرد بديهيات ليس هناك خلاف عليها حتى بين جمهرة الاقتصاديين المعاصرين.

وفيما يلي سنقدم أهم ملامح نظرية المنفعة الحدية.

٩ ـ ٢ افتراضات النظرية:

استندت نظرية المنفعة الحدية إلى مجموعة من الافتراضات لعل من أهمها ما يلي:

(*) كتب هذا الفصل والفصل التالي الدكتور عبد النعيم مبارك.

(١) وذلك لأنها لم تنتشر إلا في سبعينيات (العقد السابع) القرن التاسع عشر بعد أن نشر « جيفونز » (١٨٧١ في انجلترا) و« فالراس » (١٨٧٤ في النمسا) آراءهما الخاصة بالمنفعة الحدية. وفي الحقيقة رغم أن كلا منهما نشر آراءه على حده (ودون أن يعلم بآراء الآخر) إلا أن « جوشن » (١٨٥٤ في المانيا) كان سبق أن نشر نفس الآراء ولكن لسوء حظه لم يكتب لها الانتشار في حينها وظلت مطمورة حتى أعيد اكتشافها بعد ذلك.

اولاً: افتراض رشد المستهلك: بمعنى أن تصرفاته غير المتضاربة منطقياً ستملي عليه أن يعمل دائماً على تعظيم منفعته الكلية في حدود إمكانياته. وترجع أهمية هذا الافتراض إلى أنه يمكننا من اقامة تنبؤات مشروطة تتعلق بسلوك المستهلكين ككل وتفسر هذا السلوك. حيث يترتب على إسقاط هذا الافتراض أن تدخل في متاهة تحليل السلوك غير السوي الذي قد لا يستهدف تعظيم الاشباع للمستهلك أو يتسم باتيان تصرفات غير متسقة منطقياً. وهنا تواجه بأنماط متعددة ومتباينة لمثل هذا السلوك غير السوي يمثل كل منها في حد ذاته حالة منفردة شاذة، الأمر الذي يعني عدم إمكاننا القيام بتعميم النتائج والتنبؤات التي نستهدف الوصول إليها. وغير خاف أن أي نتائج وتنبؤات لا بد لكي ترقى إلى مرتبة « العلمية » أن تتمتع بقدر مقبول من « التعميم generalisation »، وهذا ما يضمنه لنا بالفعل افتراض الرشد الاقتصادي للمستهلك.

ثانياً: افتراض كمية مفهوم المنفعة. بمعنى أن المنفعة المكتسبة من استهلاك أي كمية من أي سلعة أو خدمة معينة يمكن قياسها بطريقة عددية. فالمنفعة وفق هذا المفهوم هي ظاهرة كمية، مثلها مثل أي ظاهرة كمية أخرى (كالحرارة، الوزن، الطول... الخ). ولذلك يتعين وجود ثمة وحدات لقياسها. فكما تقاس الحرارة بالدرجات المئوية (أو الفهرنهيت) والأوزان بالكيلو جرام (أو الطن أو الأقة) والأطوال بالميل (أو المتر أو الياردة)، فإن المنفعة تقاس أيضاً بوحدات أطلق عليها الرواد الأوائل لهذا المدخل اسم « وحدات المنفعة Utils »، وتختلف هذه الوحدات عن وحدات قياس الظواهر الكمية الأخرى فهي ليست وحدات « موضوعية Objective » مثلها، ولكنها وحدات « شخصية Subjective » بطبيعتها حيث أنها تعتمد على ذوق المستهلك ورغباته تجاه السلع. ويفترض المفهوم الكمي للمنفعة أن المستهلك يكون قادراً ـ بشكل أو بآخر ـ عند استهلاك أي مجموعة سلعية؛ أن يعين « عدداً » معيناً يمثل مقدار المنفعة التي يكتسبها من جراء استهلاك هذه المجموعة السلعية. والذي يعنيه مفهوم « الكمية Cardinality » هنا، ليس فقط إمكانية القياس العددي المنفعة، ولكن أيضاً ـ وهو المهم ـ أن « أعداد المنفعة Utility numbers » هذه (التي تقاس بها المنفعة)، تتمتع بكل الصفات الجبرية لمجموعة الأعداد الحقيقية من حيث التساوي والتضاعف. فعندما

يعبر المستهلك العدد (٢) ليشير إلى المنفعة المستمدة من استهلاك مجموعة معينة من السلع ولتكن المجموعة (أ)، وبعين العدد (٤) ليشير إلى المنفعة المستمدة من استهلاك مجموعة سلعية أخرى مثل (ب) ؛ فلا بد أن تكون منفعة المجموعة (ب) تساوي ضعف منفعة المجموعة (أ) تماماً [١]، ويكون الفرق بين المنفعة الكلية المكتسبة من كلي المجموعتين يساوي وحدتين منفعة.

غير أن بعض الكتاب الآخرين من « الكميين » في محاولة منهم لتجنب الغموض الذي يحيط بفكرة « وحدات المنفعة » إدعوا بأنه من الممكن في ظروف التأكد التام قياس المنفعة بوحدات نقدية. فالمنفعة المستمدة من وحدة سلعة ما، يمكن قياسها بذلك القدر من النقود الذي يكون المستهلك مستعداً لدفعه (التضحية به) في سبيل الحصول على هذه الوحدة الاضافية من السلعة.

وترجع أهمية هذا الافتراض (كمية مفهوم المنفعة) - رغم تسليمنا بعدم واقعيته - إلى أنه يشكل المقدمة الأساسية الكبرى التي تستند إليها نظرية المنفعة الحدية (وجهة نظر الكميين) والتي بناءاً عليها أمكن لهم الخلوص - في النهاية - إلى كل فروضهم النظرية [٢]. وبمعنى آخر فإن إسقاط هذا الافتراض يسلخ النظرية عن ركيزتها الأساسية وسمتها المميزة بحيث تنهار من أساسها. (من الظريف أن بعض الاقتصاديين المعاصرين لديهم قناعة بإمكانية تحقق هذا الافتراض عندما يمكن اختراع جهاز عضوي يقيس المنافع رغم أنها من قبيل المتغيرات النوعية، تماماً مثل جهاز قياس الكذب والصدق الذي أمكن التوصل إليه في بعض الدول المتقدمة أخيراً. وأن عدم إمكانية قياس المنفعة عددياً حتى الآن لا يعد انتقاداً

---

(١) ولكن وفق مفهوم « الترتيبيين » للمنفعة - كما سنرى بالمتن فيما بعد - حتى ولو أمكن للمستهلك قياس منفعة المجموعة (أ) ومنفعة المجموعة (ب) وحدد لكل منهما نفس أعداد المنفعة (٢) ، (٤) فكل ما يعنيه ذلك أن منفعة المجموعة (ب) فقط أكبر من منفعة المجموعة (أ) ولكن لا يعني أن تكون ضعفها تماماً. إن ما يهمهم هو مجرد الترتيب.

(٢) على حساب التكرار سبق أن ذكرنا في الفصل السابق، ان الافتراضات (وهي من قبيل المقدمات الكلية في المنهج الاستنباطي) لا يلزم أن تحاكي الواقع تماماً كما لا تحتاج إلى إثبات بل ولا يفيدنا الواقع في الاحتكام بصحتها أو خطئها. ومن هنا فافتراض كمية مفهوم المنفعة لا يحتاج إلى إثبات ولا يمكن الاحتكام إلى الواقع للتثبت من صحته.

يوجه إلى نظرية المنفعة الحدية بقدر ما يوجه إلى تخلف التقدم التقني لعدم اكتشاف هذا الجهاز).

ثالثاً: ثبات المنفعة الحدية للنقود. يصبح هذا الافتراض ضرورياً إذا ما استخدمت وحدات النقود كمقياس للمنفعة. فأساس استخدام « معيار أو قاعدة standard » ما، كوحدة للقياس، هو أن يكون هذا المعيار نفسه ثابتاً [1]. ولذلك يجب ألا تتأثر المنفعة الحدية للنقود بتغيرات دخل المستهلك، وإلا فإنها تفشل كمقياس للمنفعة [2].

رابعاً: المنفعة الحدية لا بد أن تؤول في النهاية إلى التناقص. يعد هذا الافتراض في أساسه مجرد بديهية تستند إلى بعض المشاهدات الواقعية المتعلقة بحاجات المستهلك. وعندما نقول إن المنفعة الحدية لا بد أن « تؤول في النهاية » إلى التناقص، فإن هذا يشير إلى احتمال أنها قد تتزايد في البداية ثم تتناقص بعد ذلك أو أنها قد تكون متناقصة بصفة مستمرة من البداية. المهم أنه أياً كان الحال في البداية، لا بد أن مآل المنفعة الحدية - بعد حد معين - في النهاية هو التناقص. معنى ذلك أن سلوك المنفعة الحدية يمكن أن يأخذ أحد الشكلين الآتيين:

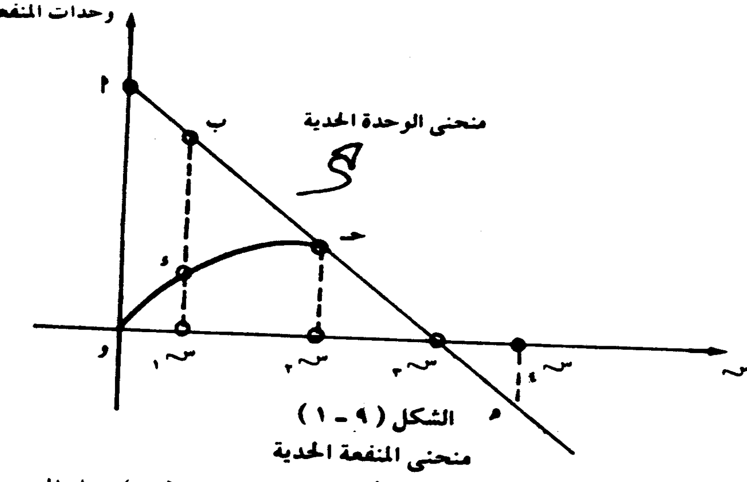
(١) أما أن المنفعة الحدية تتزايد في البداية مع تزايد الوحدات المستهلكة من السلعة، ويستمر الأمر كذلك حتى حد معين، فإذا تزايدت الوحدات التي يستهلكها المستهلك من السلعة عن هذا الحد، فإن المنفعة الحدية لهذه السلعة تبدأ في التناقص وتستمر فيه حتى تصل إلى الصفر بل ويمكن بعد ذلك أن تصبح سالبة.

(ب) والاحتمال الثاني لسلوك المنفعة الحدية هو أن تبدأ من البداية في التناقص، مع زيادة الوحدات المستهلكة وتستمر في ذلك حتى تصل إلى الصفر وتنقلب لتصبح سالبة. والشكل (٩ - ١)، يوضح بيانياً الاحتمالين السابقين لسلوك المنفعة الحدية.

---

(١) فالمتر مثلاً، كمعيار لقياس الاطوال، لا يعقل أن يكون مرة ١١٠ سنتيمتر ومرة أخرى ٩٠ سنتيمتر، بل يكون دائماً كما ثابتاً هو ١٠٠ سنتيميتر.

(٢) وحيث من الصعوبة بمكان أن نتصور تحقق هذا، فإن هذا الافتراض يعد بالفعل أحد نقاط الضعف في تحليل المدخل الكمي للمنفعة، كما سنرى بالمتن فيما بعد.



الشكل (٩ ـ ١)
منحنى المنفعة الحدية

ففي هذا الشكل نرصد على المحرر الأفقي وحدات السلعة (س) وعلى المحور الرأسي وحدات المنفعة. وبافتراض أن المنفعة هي متغير «كمي مستمر»، فإننا يمكن أن نصور مسار المنفعة الحدية بيانياً بمنحنى (أو خط) ناعم مستمر. ويتمثل **الاحتمال الأول** لسلوك المنفعة الحدية (التزايد ثم التناقص) بالمسار (و ء حـ س٣ هـ). حيث يتجه منحنى المنفعة الحدية إلى أعلى ناحية اليمين (معبراً عن تزايد المنفعة مع تزايد وحدات السلعة) حتى تصل إلى الكمية (وس٢) من السلعة حيث تصل المنفعة الحدية عنده إلى أقصى قيمة لها. وبعد ذلك إذا زادت الكمية المستهلكة من السلعة عن (و س٢) وحدة، فإن المنفعة الحدية تتناقص حتى تصل إلى الصفر عند الوحدة (و س٣) وبعد هذه الوحدة تصبح المنفعة الحدية سالبة كما هو الحال عند الوحدة (و س٤). أما **الاحتمال الثاني** لسلوك المنفعة الحدية (التناقص المستمر من البداية) فيمثله في نفس الشكل السابق المسار (م ب حـ س٣ هـ) حيث يتضح منه كيف أن المنفعة الحدية من البداية تتناقص وتستمر في ذلك كلما تزايدت الوحدات المستهلكة من السلعة لتصبح هذه المنفعة الحدية صفراً ثم سالبة بعد ذلك[1].

(١) في الشكل (٩ ـ ١) يبدأ منحنى المنفعة الحدية (م ب حـ س٣ هـ) من نقطة (م) الواقعة على =

ومن الجدير بالذكر أن هذا الإفتراض (أيلولة المنفعة الحدية إلى التناقص في النهاية) مع أنه يعد - ابتداءً - مجرد بديهية، إلا أنه يعتبر - انتهاءً - «افتراضاً سلوكياً»، أو تصوراً نظرياً (فرض) ينص على وجود «علاقة سببية» عكسية بين المنفعة الحدية التي يكتسبها المستهلك من سلعة ما (كمتغير تابع) وبين عدد الوحدات التي يستهلكها من هذه السلعة (كمتغير مستقل).

وترجع أهمية هذا الافتراض إلى أنه يعد شرطاً ضرورياً لوصول المستهلك إلى ذاك الوضع الأمثل الذي يحقق عنده أقصى اشباع صافي كلي ممكن (الاشباع الصافي أو ما يسمى فائض المستهلك هو الفرق بين المنفعة الكلية المكتسبة والمنفعة الكلية المضحى بها). وهذا الوضع الأمثل هو الذي يعرف باسم «وضع توازن المستهلك». فالمنفعة الحدية (باعتبارها تمثل معدل تغير المنفعة الكلية) إذا استمرت في التزايد ولم تتناقص، فإن ذلك يعني أن المنفعة الكلية نفسها ستستمر في التزايد بمعدل متزايد. وهذا يعني أن المستهلك سيجد دائماً أن حجم الإشباع الصافي الذي يحصل عليه من جراء استهلاك سلعة ما سيتزايد دائماً مع تزايد مقدار ما يستهلكه من السلعة. وهذا يعني أنه لن يصل أبداً إلى وضع توازنه (الأمثل) الذي يحقق عنده أقصى اشباع صافي ممكن (اللهم إلا في اللانهاية نظرياً!). ولكن افتراض تناقص المنفعة الحدية هو الذي يضمن لنا امكانية توازن المستهلك عند حد معين في النهاية (وليس في اللانهاية!). فتناقص المنفعة الحدية المكتسبة هو الذي يجعل من الممكن أن يصل الأشباع الصافي إلى حد أقصى.

ولغرض التبسيط والاختصار، سوف نشير إلى افتراض أيلولة المنفعة الحدية في النهاية إلى التناقص باسم افتراض «تناقص المنفعة الحدية» متذكرين دائماً أن هذا التناقص لا يشترط حدوثه إلاّ في النهايـة مع السماح باحتمال أن تتزايد المنفعة الحدية في البداية. ومن الجدير بالذكر أن الاقتصادي الألماني «جوشن Gossen» هو

- المحور الرأسي غير أن هذه النقطة تناظر الوحدة صفر من السلعة وواضح أن هذا غير منطقي فلا منفعة بدون سلعة! ولذلك فالمفروض أن منحنى المنفعة الحدية يبدأ من نقطع تقع رأسياً فرق الوحدة الاولى من السلعة وليس فوق الوحدة صفر. أي أن المنحنى لا يبدأ من المحور الرأسي ولكننا رسمناه بهذه الكيفية على سبيل التقريب فقط ولغرض التبسيط.

أول من بلور هذا الافتراض ولذلك يشار عادة إليه باسم « قانون جوشن الأول »[1].

خامساً: المنفعة الكلية لأي مجموعة سلعية تعتمد على كمية سلع هذه المجموعة:

والمجموعة السلعية هي أي كمية من سلعة واحدة أو أكثر. فإذا افترضنا أن هناك مجموعة من السلع عددها (ن) وكمياتها هي: $س_١$، $س_٢$، ...، $س_ن$؛ فإن المنفعة الكلية التي يكتسبها المستهلك (أو يشتقها) من استهلاكها (ولنرمز لهذه المنفعة الكلية بالرمز م ك) لا بد أن تعتمد على كميات هذه السلع، أي أنها دالة في هذه الكميات. أي أن:

$$م ك = د \quad (س_١، س_٢، ... س_ن) \quad ... (٩ - ١)$$

وهذه هي دالة المنفعة الكلية أو للاختصار دالة المنفعة[2].

وترجع أهمية هذا الافتراض إلى أنه يؤكد أن السلع هي التي تخلق المنفعة وليس العكس بحيث أنه إذا لم يستهلك المستهلك أي سلعة فلن يحقق أي منفعة. فضلاً عن ضرورة اشتراط أن تكون دالة المنفعة دالة طردية أكيدة التزايد. بمعنى أنه إذا زادت الكميات التي يستهلكها المستهلك من « كل السلع معاً »، فلا بد أن يزيد مقدار ما يحصل عليه من منفعة كلية. كذلك يتعين أن تكون دالة المنفعة « معرفة » خلال فترة معينة من الزمن. فمستوى الأشباع (المنفعة) الذي يشتقه (يكتسبه) المستهلك من مجموعة سلعية معينة يعتمد على طول الفترة الزمنية التي

---

(١) هناك أيضاً ما يعرف باسم قانون « جوشن الثاني » الذي يصيغ فيه شرط توازن المستهلك أي شرط تحقيق المستهلك أقصى اشباع (صافي) ممكن وذلك يتحقق عندما تتناسب المنافع الحدية للسلع والخدمات التي يشتريها المستهلك مع أسعارها (بالطريقة التي سيتم تفصيلها بالمتن فيما بعد).

(٢) يتطلب التحليل الرياضي لنظرية المنفعة الحدية ضرورة أن تتمتع دالة المنفعة بعدد من الحقائق لعل من أهمها أن تكون مستمرة ولها مشتقات جزئية من الدرجتين الاولى والثانية مستمرة أيضاً فضلا عن عدم اشتراط أن تكون قابلة للاضافة رياضياً.. وفي الحقيقة فان كل شرط من هذه الشروط يقابله تبرير اقتصادي مختلف غير أن مستوى الكتاب الحالي لا يسمح بمناقشتها. لمزيد من التفصيل ارجع الى: « **فصول في نظرية القيمة** »، نعمة الله نجيب، عبدالنعيم مبارك. مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، ١٩٨٤ الفصل الثاني.

يستهلكها خلالها [١]. ومع انه لا توجد فترة زمنية محددة (ووحيدة) [٢] يتعين أن تعرف خلالها الدالة، إلا أن هناك بعض القيود التي يمكن فرضها على طول هذه الفترة. بحيث أن حاجات المستهلك متعددة ومتنوعة، فلا بد أنه سوف يستهلك مجموعة متنوعة ومختلفة من السلع وهذا يتطلب حداً أدنى من الوقت يسمح بذلك التنويع. ولكن من ناحية أخرى نعرف أيضاً أن دالة المنفعة تعبر عن أذواق المستهلك وتفضيلاته وهذه الأذواق والتفضيلات ليست أمراً ثابتاً بل يمكن أن تتغير من وقت لآخر.

وعلى ضوء هذين الاعتبارين نجد أن الفترة التي يمكن أن تصلح لكي يتم تعريف دالة المنفعة خلالها يجب أن تكون من الطول بحيث تسمح للمستهلك باشباع رغبته في التنويع، ولكن في نفس الوقت يجب أن تكون من القصر بحيث لا تسمح لأذواق المستهلك (وبالتالي لشكل دالة المنفعة) بأن تتغير خلالها.

ولذلك فإن أي «فترة متوسطة intermediate period» الطول تصلح لأن تعرف دالة المنفعة خلالها.

٩ - ٣ نموذج التوازن:

على ضوء مجموعة الافتراضات السابقة استطاع منظروا «المدخل الكمي» للمنفعة، أن يصلوا إلى فروضهم الشهيرة الخاصة بتفسير سلوك المستهلك (والتنبؤ به) عن طريق بناء نموذج متماسك متسق منطقياً، يصور وضع «توازن المستهلك».

والمقصود بوضع «توازن المستهلك»، ذلك الوضع الأمثل الذي يحقق عنده المستهلك - مدفوعاً برشده الاقتصادي - أقصى منفعة صافية ممكنة، بحيث لا يكون لديه رغبة في تغييره، ولا مقدرة على ذلك.

ويقودنا نموذج توازن المستهلك - في المفهوم الكمي - إلى تحديد الشرط أو

---

(١) من المنطقي أن نتوقع أن تختلف المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من «أكل» عشر تفاحات خلال يوم واحد عن المنفعة التي يحصل عليها نفس الفرد من «أكل» نفس التفاحات العشر خلال أسبوع وذلك كما سبق أن ذكرنا. وغير خاف أن هذا لا يتعارض مع افتراض أن دالة المنفعة لا بد أن تكون «وحيدة القيمة». (كيف؟).

(٢) أي يوم واحد مثلا أو أسبوع أو شهر.

الشروط التي يتعين تحققها، حتى يصل المستهلك إلى ذلك الوضع الأمثل. وهنا يمكن أن تميز بين حالتين: حالة وجود سلعة واحدة، وحالة وجود أكثر من سلعة.

٩ ـ ٣ ـ ١ توازن المستهلك في حالة وجود سلعة واحدة:

ينص هذا الشرط في هذه الحالة على ضرورة أن «**تتساوى المنفعة الحدية التي يكتسبها المستهلك من السلعة (حسب تقييمه الشخصي لها) مع المنفعة الحدية المضحى بها في سبيل حصوله عليها (حسب التقيم الموضوعي لها)**».

ولشرح كيفية تحديد وضع توازن المستهلك، دعنا نأخذ مثالاً عددياً افتراضياً. لنفترض أن:

١ ـ هناك مستهلك رشيد، يستطيع قياس المنفعة التي يكتسبها من سلعة ما (سـ)، وأن تقييمه الشخصي لهذه المنفعة (أو الأشباع) يقاس «بوحدات المنفعة Utils»، وذلك كما يتضح من الجدول (٩ ـ ١) الآتي:

٢ ـ أن المستهلك يشتري السلعة (سـ) بسعر ثابت للوحدة وليكن خمسة وحدات نقدية (قروش، أو ليرات، مثلاً).

٣ ـ أن منفعة وحدة النقد ثابتة ويمكن قياسها أيضاً، ولنفترض أنها تساوي وحدتين من وحدات المنفعة (أي أن: منفعة قرش واحد = ٢ وحدة منفعة).

والجدول (٩ ـ ١) الآتي، يصور لنا كل هذه المعلومات بالإضافة إلى المعلومات التي يمكن اشتقاقها منها لتحديد وضع توازن المستهلك.

(١) وحدات السلعة (س) بالأكلة	(٢) المنفعة الكلية المكتسبة مقاسة بوحدات المنفعة	(٣) المنفعة الحدية المكتسبة مقاسة بوحدات المنفعة	(٤) ثمن الوحدة من السلعة (س) مقاسا بالقروش	(٥) المنفعة الحدية للقرش (وحدة النقد) بوحدات المنفعة	(٦) المنفعة الحدية المضحى بها مقاسة بوحدات المنفعة	(٧) المنفعة الكلية المضحى بها مقاسة بوحدات المنفعة	(٨) فائض المنفعة الكلية (أي المنفعة الصافية أو فائض المستهلك) بوحدات المنفعة	
١	٢٠	٢٠	5	٢	١٠	١٠	١٠	
٢	٣٨	١٨	5	٢	١٠	٢٠	١٨	
٣	٥٤	١٦	5	٢	١٠	٣٠	٢٤	
٤	٦٨	١٤	5	٢	١٠	٤٠	٢٨	
٥	٨٠	١٢	5	٢	١٠	٥٠	٣٠	
٦	٩٠	١٠	5	٢	١٠	٦٠	٣٠	وضع التوازن
٧	٩٨	٨	5	٢	١٠	٧٠	٢٨	
٨	١٠٤	٦	5	٢	١٠	٨٠	٢٤	
٩	١٠٨	٤	5	٢	١٠	٩٠	١٨	
١٠	١١٠	٢	5	٢	١٠	١٠٠	١٠	

وبالتأمل في أرقام الجدول (٩ ـ ١) السابق نجد أن: ـ

١ ـ العمود الأول يمثل الوحدات المتتالية من السلعة المستهلكة (س) مقاسة بالأقة.

٢ ـ العمود الثاني يمثل المنافع الكلية التي يفترض أن المستهلك يحصل عليها عند كل مستوى من مستويات وحدات السلعة المستهلكة. ونلاحظ أن المنافع الكلية المكتسبة تتزايد باستمرار ولكن بمعدل متناقص لأن المنفعة الكلية ما هي إلاّ مجموع المنافع الحدية والمنافع الحدية كما ذكرنا مسبقاً يفترض أنها تتناقص باستمرار.

٣ ـ العمود الثالث يمثل المنافع الحدية المكتسبة من كل وحدة إضافية يستهلكها المستهلك. ويلاحظ أنها تتناقص باستمرار. ويمكن حساب المنفعة الحدية (باعتبارها معدل التغير في المنفعة الكلية) بالعلاقة الآتية:

$$\text{المنفعة الحدية المكتسبة} = \frac{\text{التغير في المنفعة الكلية}}{\text{التغير في وحدات السلعة}} = \frac{\Delta \text{ م ك}}{\Delta \text{ س}}$$

٤ ـ العمود الرابع يمثل سعر الوحدة (الأقة) من السلعة (س) والذي يفترض أنه معطى وثابت ويساوي (٥) وحدات نقدية (٥ قروش).

٥ ـ العمود الخامس يمثل منفعة وحدة النقد أي منفعة القرش والتي يفترض أنها ثابتة وتساوي وحدتي منفعة.

٦ ـ العمود السادس يمثل المنفعة الحدية المضحى بها أي عدد وحدات المنفعة التي يضحي بها المستهلك في سبيل حصوله على وحدة اضافية واحدة من السلعة. ونحصل على كل رقم من أرقام هذا العمود عن طريق ضرب كل رقم من أرقام العمود (٤) الذي يمثل ثمن الوحدة من السلعة مقوماً بالوحدات النقدية (بالقروش) في الرقم المناظر له من أرقام العمود (٥) والذي يمثل منفعة القرش الواحد. أي أن المنفعة الحدية المضحى بها ما هي إلاّ سعر الوحدة الاضافية من السلعة مقوماً بوحدات المنفعة. أي أن:

المنفعة الحدية المضحى بها = سعر الوحدة من السلعة مقوماً بالوحدات النقدية × منفعة الوحدة النقدية ذاتها

٧ - أما العمود السابع فيمثل المنافع الكلية المضحى بها وتحصل على كل رقم من أرقامه عن طريق تجميع المنافع الحدية المضحى بها أو عن طريق ضرب المنفعة الحدية المضحى بها (والتي يفترض أنها ثابتة طالما أن السعر النقدي لوحدة السلعة ثابت وكذلك منفعة وحدة النقد ثابتة) في عدد الوحدات المناظر لها.

٨ - أما العمود الثامن فيمثل لنا فائض المنفعة الكلية أي المنفعة الصافية الكلية التي يحصل عليها المستهلك من استهلاك كل مستوى من مستويات السلعة وتحصل على كل رقم من أرقامه عن طريق طرح المنفعة الكلية المضحى بها عند مستوى سلعي ما من المنفعة الكلية المكتسبة عند نفس المستوى السلعي. ويعرف هذا الفائض أحياناً باسم «فائض المستهلك **«consumer Surplus»** أي أن الفائض الكلي للمستهلك = المنفعة الكلية المكتسبة - المنفعة الكلية المضحى بها. وفي الحقيقة فإن هدف المستهلك أساساً هو تعظيم هذا الفائض الصافي الكلي، وهو ما يتحقق بالفعل عند وضع توازنه كما سنرى حالاً.

فعلى سبيل التكرار نذكر أن شرط توازن المستهلك في حالة السلعة الواحدة هو:

م. ح. مكتسبة = م. ح. مضحى بها
م. ح. مكتسبة = سعر الوحدة × المنفعة الحدية للنقود

... (٩ - ٢)

ولتحديد وضع التوازن فإنه يتعين علينا أن نقارن كل رقم من أرقام العمود الثالث (المنفعة الحدية المكتسبة) مع الرقم المناظر له من أرقام العمود السادس (المنفعة الحدية المضحى بها) وذلك في الجدول السابق، لمعرفة أين يتحقق التساوي بين هذين الرقمين. وبالتأمل في أرقام الجدول السابق نجد أن المنفعة الحدية المكتسبة من الوحدة السادسة (١٠ وحدات منفعة) تساوي تماماً المنفعة الحدية المضحى بها في سبيل الحصول على هذه الوحدة السادسة ذاتها (= ١٠ وحدات منفعة). ومن ثم فإنه عند هذا المستوى يتحقق شرط التوازن بالفعل. وبالتالي فإن

مركز (وضع) توازن المستهلك يتحقق عند الوحدة السادسة. وبالتأمل في الفائض الكلي الصافي للمنفعة الذي يحققه المستهلك من استهلاك هذه الوحدات الست نجد أنه يساوي (٣٠) وحدة منفعة وأن هذا الرقم يمثل بالفعل أقصى فائض يمكن تحقيقه بالمقارنة بجميع أرقام العمود الثاني الأخرى. وهذا يؤكد لنا أنه بالفعل عند وضع التوازن يحقق المستهلك أقصى منفعة صافية كلية ممكنة.

٩ - ٣ - ٢ توازن المستهلك في حالة وجود أكثر من سلعة:

يمكن إعادة صياغة شرط توازن المستهلك السابق (٩ - ٢):

$$(م . ح .) = ث . \lambda$$

ليصبح:

$$\lambda = \frac{(م . ح .)}{ث} \qquad \ldots (٩ - ٣)$$

حيث: (م. ح.) هي المنفعة الحدية المكتسبة من السلعة، بوحدات المنفعة

ث هي سعر الوحدة من السلعة بالوحدات النقدية،

λ هي ثابت يمثل منفعة وحدة النقد أو المنفعة الحدية للنقود - والتي يفترض ثباتها أثناء التحليل، مقاسة بالطبع بوحدات المنفعة.

وواضح أن الطرف الأيمن من العلاقة (٩ - ٣) السابقة ما هو إلاّ خارج قسمة المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من آخر وحدة يستهلكها من السلعة (مقومة طبعاً بوحدات المنفعة) على سعر هذه الوحدة الأخيرة من السلعة (مقوماً بوحدات نقدية، بالقرش أو الليرة). ويمثل خارج القسمة هذا ما يمكن أن تسميه باسم (المنفعة الحدية للاتفاق على السلعة س، أو منفعة القرش الأخير المنفق على هذه السلعة».

وهكذا كان شرط التوازن يعاد صياغته لينص على أن «أقصى اشباع صافي ممكن الحصول عليه يتحقق عندما تصبح المنفعة الحدية للاتفاق على السلعة أي منفعة القرش الأخير المتفق على السلعة تساوي تماماً منفعة القرش عموماً أي المنفعة الحدية للنقود».

ومن هنا يمكن أن نشتق قانوناً عاماً لتوازن المستهلك (يصلح لوجود أكثر من سلعة). وينص هذا القانون أو شرط التوازن على: «ضرورة أن تتعادل المنافع الحدية للسلع

والخدمات المختلفة منسوبة إلى أسعارها مع بعضها البعض وفي نفس الوقت مع المنفعة الحدية للنقود ».

أي لا بد أن يتحقق الشرط الآتي:

$$\frac{(م ح_1)}{ث_1} = \frac{(م ح_2)}{ث_2} = \frac{(م ح_3)}{ث_3} = \ldots = \frac{(م ح_ن)}{ث_ن}$$

= المنفعة الحدية للنقود (م) ...... (٩ - ٤)

غير أن هذا الشرط لا يعد وحده كافياً لضمان توازن المستهلك إلاّ إذا افترضنا - ضمنياً - أن الدخل النقدي للمستهلك سوف ينفق بالكامل - لا أكثر ولا أقل - على هذه السلع والخدمات التونية ($س_1$، $س_2$، ....، $س_ن$). ولذلك لو تصورنا أن هناك مستهلكاً ما حجم دخله النقدي هو (ل) وحدة نقدية مثلاً. وأنه لن ينفق كل دخله بل سيخصص جزءاً معيناً من دخله لانفاقه على السلع والخدمات الاستهلاكية المتاحة ($س_1$، $س_2$، ....، $س_ن$) وليكن هذا الجزء من الدخل والذي سنسميه « **حجم الانفاق الاستهلاكي للمستهلك** » هو (ف) وحدة نقدية مثلاً (بالطبع لا بد أن تكون ل $\geqslant$ ف).

وعلى ضوء الأسعار الثابتة لكل وحدة من السلع والخدمات المتاحة وهي ($ث_1$، $ث_2$، $ث_3$، ....، $ث_ن$) على التوالي، فإن امكانيات هذا المستهلك يمكن التعبير عنها بالعلاقة الآتية:

حجم الانفاق الاستهلاكي = اجمالي المنفق على كل السلع والخدمات

(الجزء المخصص من الدخل النقدي للانفاق على سلع وخدمات الاستهلاك) = (المنفق على السلعة الأولى + المنفق على السلعة الثانية + ... + المنفق على السلعة الأخيرة)

والعلاقة السابقة يمكن صياغتها رمزياً لتصبح:

$$ف = ث_1 . س_1 + ث_2 . س_2 + \ldots + ث_ن . س_ن \quad \ldots\ldots (٩ - ٥)$$

والعلاقة (٩ - ٥) السابقة تعرف باسم « **قيد امكانيات المستهلك أو قيد الميزانية Budget Constraint** »

وعلى ضوء المناقشة السابقة كلها نخلص إلى :

شرط توازن المستهلك في الحالة العامة يتكون من شقين يتعين تحقيقهما آنياً (في نفس الوقت) هما « أن تتناسب المنافع الحدية للسلع والخدمات المستهلكة مع أسعارها وبشرط أن يتحقق ذلك في حدود امكانيات المستهلك » . وهذا يعني أن **الشرط العام لتوازن المستهلك حسب المدخل الكمي هو:**

$$\frac{\text{م ح}_1}{\text{ث}_1} = \frac{\text{م ح}_2}{\text{ث}_2} = \dots\dots = \frac{\text{م ح}_{\text{ن}}}{\text{ث}_{\text{ن}}} = \lambda \qquad \dots (٦ - ٩)$$

وفي نفس الوقت :

$$\text{ف} = \text{ث}_1 . \text{س}_1 + \text{ث}_2 . \text{س}_2 + \dots + \text{ث}_{\text{ن}} . \text{س}_{\text{ن}}$$

ولنأخذ مثالاً عددياً لتوضيح كيفية تحديد وضع (مركز) التوازن.

مثال عددي:

على افتراض امكانية قياس المنفعة قياساً عددياً كمياً، فإن الجدول الآتي يصور المنافع الكلية التي يستمدها مستهلك ما نتيجة استهلاكه سلعتين س_1 ، س_2 :

وحدات السلعة	١	٢	٣	٤
(م. ك.) للسلعة س_1	١٨٠٠	٣٣٠٠	٤٣٠٠	٥١٠٠
(م. ك.) للسلعة س_2	١٢٥٠	٢٢٥٠	٣٠٠٠	٣٦٠٠
وحدات السلعة	٥	٦	٧	٨
(م. ك.) للسلعة س_1	٥٧٠٠	٦١٠٠	٦٤٠٠	٦٥٠٠
(م. ك.) للسلعة س_2	٤١٠٠	٤٥٢٠	٤٩٥٠	٥٢٠٠

فإذا علمت أن المستهلك قرر أن يخصص من دخله النقدي مبلغاً يساوي (٧٥٠) وحدة نقدية (قرش أو ليرة) لانفاقه بالكامل على أحد أو كل من السلعتين.

وإذا عرفت أن سعر الوحدة من السلعة ($س_١$) ثابتاً ويساوي (١٠٠) وحدة نقدية (قرش أو ليرة) وسعر الوحدة من السلعة ($س_٢$) ثابتاً أيضاً ويساوي (٥٠) وحدة نقدية (قرش أو ليرة).

والمطلوب:

١ - تحديد مركز (وضع) توازن هذا المستهلك. أي حساب الكميات التي يشتريها المستهلك من السلعتين.

٢ - حساب القيمة التي تأخذها منفعة وحدة النقد عند التوازن.

٣ - حساب فائض المستهلك الكلي عند مركز التوازن.

الحل:

نعلم أن شرط توازن المستهلك يتكون من شقين:

$$\frac{م ح_١}{ث_١} = \frac{م ح_٢}{ث_٢} \quad \text{———} \quad (١)$$

$$ف = ث_١ \, س_١ + ث_٢ \, س_٢ \quad \text{———} \quad (٢)$$

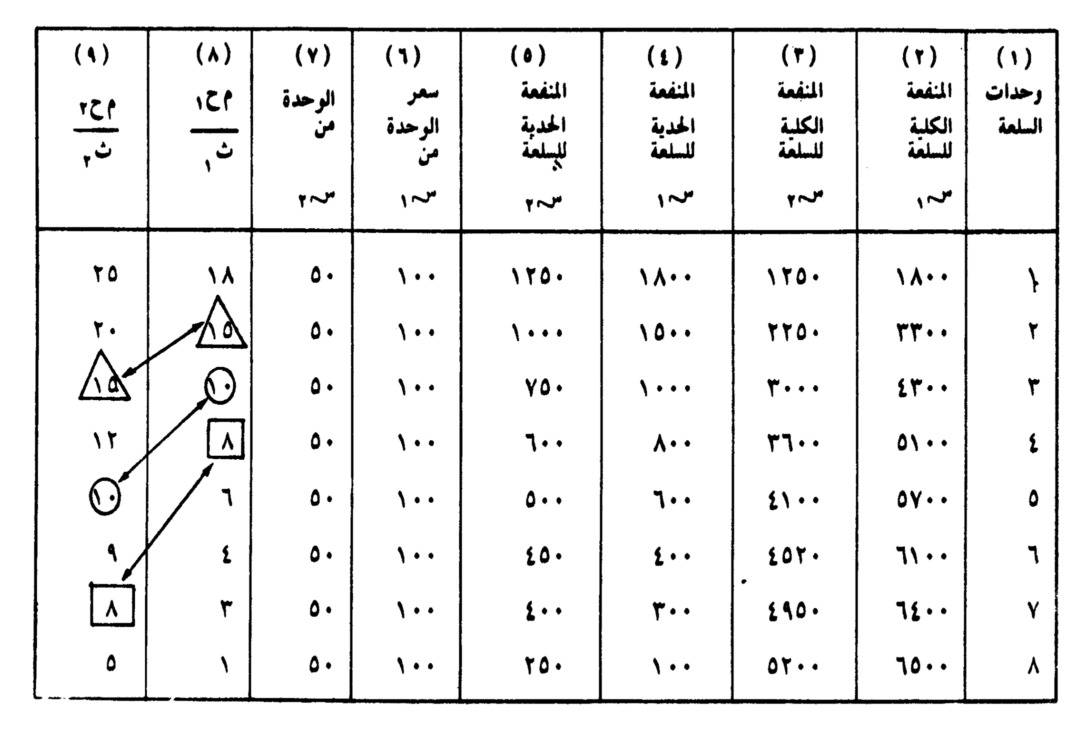
ولذلك يتعين علينا اولاً أن نحسب المنافع الحدية لكل من السلعتين.

وبعد ذلك نقوم بقسمة كل رقم من أرقام المنفعة الحدية للسلعة الأولى على سعرها ثم بالنسبة للسلعة الثانية أيضاً، ثم نبحث أين يتحقق التساوي بين

$\left(\frac{م ح_١}{ث_١}\right)$ وبين $\left(\frac{م ح_٢}{ث_٢}\right)$.

ولحساب المنافع الحدية من المنافع الكلية نذكر أن: $م ح = \frac{\Delta م ك}{\Delta س}$

وعلى ضوء ذلك كله نكون الجدول الآتي الذي يصور الخطوات السابقة المطلوبة.



(١) وحدات السلعة	(٢) المنفعة الكلية للسلعة س١	(٣) المنفعة الكلية للسلعة س٢	(٤) المنفعة الحدية للسلعة س١	(٥) المنفعة الحدية للسلعة س٢	(٦) سعر الوحدة من س١	(٧) الوحدة من س٢	(٨) م ح١ / ث١	(٩) م ح٢ / ث٢
١	١٨٠٠	١٢٥٠	١٨٠٠	١٢٥٠	١٠٠	٥٠	١٨	٢٥
٢	٣٣٠٠	٢٢٥٠	١٥٠٠	١٠٠٠	١٠٠	٥٠	١٥	٢٠
٣	٤٣٠٠	٣٠٠٠	١٠٠٠	٧٥٠	١٠٠	٥٠	١٠	١٥
٤	٥١٠٠	٣٦٠٠	٨٠٠	٦٠٠	١٠٠	٥٠	٨	١٢
٥	٥٧٠٠	٤١٠٠	٦٠٠	٥٠٠	١٠٠	٥٠	٦	١٠
٦	٦١٠٠	٤٥٢٠	٤٠٠	٤٥٠	١٠٠	٥٠	٤	٩
٧	٦٤٠٠	٤٩٥٠	٣٠٠	٤٠٠	١٠٠	٥٠	٣	٨
٨	٦٥٠٠	٥٢٠٠	١٠٠	٢٥٠	١٠٠	٥٠	١	٥

ومن الجدول نستنتج أن الشق الأول من شرط التوازن وهو :

$$\frac{م ح_1}{ث_1} = \frac{م ح_2}{ث_2}$$

تحقق عند المجموعات السلعية الثلاث :

(٢ س$_1$ ، ٣ س$_2$)
(٣ س$_1$ ، ٥ س$_2$)
(٤ س$_1$ ، ٧ س$_2$)

فعند كل مجموعة من هذه المجموعات يتحقق التناسب بين المنافع الحدية للسلعتين مع سعريها. فعند المجموعة الأولى هذه النسبة تساوي (١٥) وعند المجموعة الثانية تساوي (١٠) وعند المجموعة الثالثة هذه النسبة تساوي (٨).

∴ كل مجموعة سلعية (توليفة من س$_1$ ، س$_2$) من المجموعات الثلاث السابقة تمثل وضعاً محتملاً للتوازن حيث يتحقق عند كل منها الشق الأول من شرط التوازن. ولمعرفة أي من هذه المجموعات الثلاث يتحقق عندها بالفعل وضع التوازن، فإننا نعوض بالقيم الرقمية لكل مجموعة من هذه المجموعات الثلاث في معادلة قيد الميزانية وهي :

$$ف = ث_1 \, س_1 + ث_2 \, س_2$$

ورقمياً تصبح معادلة قيد الميزانية :

$$٧٥٠ = ١٠٠ \, س_1 + ٥٠ \, س_2$$

وبالتعويض في معادلة قيد الميزانية باحداثيات المجموعة الأولى (٢ ، ٣) نجد أن :

$$١٠٠ \times (٢) + ٥٠ \times (٣) = ٢٠٠ + ١٥٠ = ٣٥٠ < ف$$

∴ المجموعة الأولى لا تحقق قيد الميزانية ، ∴ ليست هي المجموعة التوازنية وبالتعويض في معادلة قيد الميزانية بأحداثيات المجموعة الثانية (٣ ، ٥)، نجد :

$$١٠٠ \times (٣) + ٥٠ + (٥) = ٣٠٠ + ٢٥٠ = ٥٥٠ < ف$$

∴ المجموعة الثانية أيضاً لا تحقق قيد الميزانية ، ∴ هي ليست المجموعة التوازنية وأخيراً نجرب التعويض باحداثيات المجموعة الثالثة (٤ ، ٧) في معادلة

قيد الميزانية، حيث:

$١٠٠ \times (٤) + ٥٠ \times (٧) = ٤٠٠ + ٣٥٠ = ٧٥٠ =$ ف

∴ هذه المجموعة الثالثة هي المجموعة التوازنية لأنها من البداية حققت شرط تناسب المنافع الحدية مع الأسعار ثم ها هي الآن تحقق معادلة قيد الميزانية.

∴ مركز أو وضع توازن المستهلك يتحدد بالمجموعة السلعية (٤، ٧). أي أن المستهلك لتعظيم أشباعه الصافي الكلي في حدود إمكانياته عليه أن يشتري (٤) وحدات من السلعة ($س_١$)، (٧) وحدات من السلعة ($س_٢$).

المطلوب الثاني:

المنفعة الحدية للنقود عند التوازن تأخذ قيمة λ حيث:

$$λ = \frac{م ح_١}{ث_١} \quad أو = \frac{م ح_٢}{ث_٢}$$ وذلك عند التوازن.

ومن العمود (٨) نجد أن $\frac{م ح_١}{ث_١}$ عند التوازن = ٨ (وحدات منفعة)

ومن العمود (٩) نجد أن $\frac{م ح_٢}{ث_٢}$ عند التوازن = ٩ (وحدات منفعة)

∴ المنفعة الحدية للنقود عند التوازن = ٨ وحدات منفعة

المطلوب الثالث:

الفائض الكلي للمستهلك عند التوازن = م. ك. مكتسبة من السلعتين عند التوازن - م. ك. مضحى بها من السلعتين عند التوازن

م. ك. مكتسبة من السلعتين عند التوازن = ٥١٠٠ + ٤٩٥٠

= ١٠٠٥٠ وحدة منفعة

م. ك. مضحى بها من السلعتين = [$ث_١ \, س_١ + ث_٢ \, س_٢$] × م. ح. للنقود = [١٠٠ × ٤ + ٥٠ × ٧] × ٨ = ٧٥٠ × ٨

= ٦٠٠٠ وحدة منفعة

∴ الفائض الكلي للمستهلك عند التوازن = ١٠٠٥٠ - ٦٠٠٠

= ٤٠٥٠ وحدة منفعة.



الفصل العاشر

تحليل منحنيات السواء أو المدخل الترتيبي

١٠ ـ ١ تمهيد

اعترضت جمهرة الاقتصاديين المعاصرين على فكرة القياس العددي الكمي للمنفعة على أساس أن المنفعة هي ظاهرة نفسية معنوية نسبية ومن ثم لا يمكن قياسها قياساً عددياً كمياً. غير أنهم سلموا مع ذلك بإمكانية قياس المنفعة (أو الأشباع) قياساً ترتيبياً نسبياً. بمعنى أن المستهلك وإن كان لا يستطيع أن يقرر كم وحدة منفعة يكتسبها من مجموعة سلعية ما؛ إلا أنه يستطيع أن يقرر ما إذا كانت هذه المجموعة تحقق له مستوى اشباع أكبر أو أقل من أو يساوي مستوى الاشباع الذي تحققه أي مجموعة أخرى غيرها.

أي أن المستهلك يستطيع أن يرتب المجموعات السلعية المختلفة المتاحة أمامه ـ على حسب مستوى الاشباع الذي تحققه كل منها من وجهة نظره ـ ترتيباً تصاعدياً أو تنازلياً. وبالطبع فإن تقييم المستهلك لمستويات الاشباع المكتسبة من المجموعات السلعية المختلفة هو أمر خاص وشخصي جدا حيث يعكس في النهاية أذواق المستهلك ورغباته وتفضيلاته تجاه السلع المختلفة المتاحة أمامه. وهذا التقييم لا يختلف فقط من شخص لآخر، بل ويختلف أيضاً لنفس الشخص باختلاف الزمان والمكان.

وهكذا أمكن تطوير مدخل جديد لتحليل سلوك المستهلك يصل إلى نفس نتائج التحليل التقليدي (الكمي) دون أن يتطلب ذلك ضرورة القياس العددي الكمي للمنفعة، وهو ما يعرف بالمدخل الترتيبي للمنفعة. ولقد تبلور هذا المدخل

في بداية ظهوره في نظرية منحنيات السواء [1] والتي استندت إلى مجموعة من الافتراضات أقل في جمودها وعدم واقعيتها من افتراضات نظرية المنفعة الحدية. ومع ذلك ظلت نظرية منحنيات السواء تعاني بدورها أيضاً من عدم واقعية بعض افتراضاتها ومن ثم تم بعد ذلك تطوير نظرية جديدة أخرى تنتمي لنفس المدخل الترتيبي للمنفعة ولكن تستند إلى افتراضات أكثر واقعية الى درجة كبيرة وهي نظرية التفضيل المستبان.

وفي الأقسام التالية من هذا الفصل نتناول أهم ملامح نظرية منحنيات السواء.

١٠ ـ ٢ افتراضات التحليل:

تستند نظرية منحنيات السواء إلى مجموعة من الافتراضات لعل من أهمها:

أولاً: رشد المستهلك: بمعنى أن يتمتع المستهلك بدرجة كافية من المعقولية وحسن الأدراك بحيث يحاول دائماً ـ إذا لم تتوافر مؤثرات خارجية تؤثر على سلوكه ـ أن يختار مجموعة سلعية، من بين المجموعات المتاحة أمامه، تتميز بأنها تحقق له أقصى اشباع صافي ممكن. وينطوي افتراض الرشد ـ الذي يحقق متطلبات المفهوم الترتيبي للمنفعة ـ على ضرورة أن يحقق سلوك المستهلك مجموعة من البديهيات لعل من أهمها:

١ ـ بديهية المقارنة أو القدرة على تقيم الاشباع:

فالرشد ينطوي على أن المستهلك إذا ووجه بالاختيار بين مجموعتين سلعيتين مثل (أ) و(ب) فإنه يكون قادراً على تقيم الاشباع الذي تحققه كل مجموعة منهما ومقارنته بحيث يختار بديلاً واحداً ـ وواحداً فقط ـ من بين البدائل الآتية:

---

(١) يرجع الفضل في اكتشاف فكرة منحنيات السواء الى كل من «اوجورث» و«باريتو» غير أن الفضل في بلورة نظرية منحنيات السواء كمدخل ترتيبي لدراسة سلوك المستهلك يرجع الى كل من «هيكس» و«آلن».

إما أن أ ← ب (السهم ← يعني أفضل من)

أو أن ب ← أ

أو أن أ ↔ ب (السهم ↔ يعني تكافؤ)

٢ ـ بديهية الاتساق أو المنطقية:

فالرشد ينطوي على أن تكون تفضيلات المستهلك متسقة أو منطقية بمعنى أنه إذا كانت أ ← ب في نظر المستهلك فإن ب ↚ أ (↚ تعني ليست أفضل من) في الوقت نفسه

٣ ـ بديهية التعدي:

فالرشد ينطوي على أن تكون تفضيلات المستهلك متعدية بمعنى أنه إذا كانت أ ← ب وكانت ب ← جـ فلا بد وأن تكون أ ← جـ

٤ ـ بديهية «مرعة الاستزادة Greediness»، و«عدم التشبع Nonsatiety».

فالرشد ينطوي على أن يكون «الأكثر أفضل من الأقل more is preferred to less» بمعنى أنه إذا كان هناك مجموعتان سلعيتان تحتوي كل منهما على نفس السلع تماماً وكانت جميع هذه السلع منافعها الحدية موجبة (أي ليس من بينها «السلع dicommodities» ذات المنافع الحدية السالبة)، فإن المستهلك الرشيد لا بد أن يفضل المجموعة التي تحتوي على كميات أكثر من احدى أو كلي السلعتين عن المجموعة الأخرى. فالمستهلك الرشيد، يفترض أنه لن يصل إلى التشبع والاكتفاء من السلع المرغوبة بل يظل دائماً راغباً في الاستزادة منها، على الأقل خلال فترة التحليل [1]

٥ ـ بديهية التأكد التام:

ينطوي الرشد أيضاً على أن يكون المستهلك على علم كامل وصحيح بكل السلع

---

(١) وهي فترة متوسطة تسمح للمستهلك بتحقيق التنويع في مشترياته في حدود دخله دون أن تسمح لأذواقه بالتغيير.

المتاحة، ومواصفاتها الفنية، وأسعارها الفعلية[1]. وهذا يتفق مع كون التحليل المستخدم « هو تحليل ساكن »

ثانياً: المنفعة مفهوم ترتيبي:

بمعنى أن المنفعة أو الاشباع المستمد من المجموعات السلعية المختلفة المتاحة أمام المستهلك، وأن كان يستحيل قياسه كمياً عددياً بوحدات مطلقة لكل مجموعة على حدة، إلا أنه يفترض أن المستهلك - لمجرد تمتعه بالرشد - يكون قادراً على تقييم مستوى الأشباع المستمد من كل مجموعة بحيث يستطيع مقارنة هذه المستويات المختلفة من الاشباع وترتيبها ترتيباً تنازلياً أو تصاعدياً. وعند تقييم الاشباع يمكن تصور قيام المستهلك بتعيين عدد معين لكل مجموعة سلعية يتخذ كمجرد وزن « دليل index » لاشباع أو منفعة هذه المجموعة بحيث تعكس هذه الأعداد مجرد الترتيب النسبي لمستويات الاشباع، دون أن يكون لها الخصائص الجبرية للأعداد الحقيقية من حيث التضاعف والتدني والفروق. فإذا كانت هناك مجموعة من المجموعات السلعية مثل (أ، ب، جـ، د، هـ) وقيم المستهلك الاشباع المستمد من كل منها بحيث قرر أن:

هـ ← د ← ب ← جـ ← أ

فإنه يستطيع أن يعبر عن هذا الترتيب باستخدام عدد كبير (قد يكون لانهائياً) من مجموعات الأعداد التي تحافظ على هذا الترتيب بصرف النظر عن الخصائص الجبرية. فبمجرد أن يعين عدداً ما للمجموعة التي تعد أقل تفضيلاً - وهي (أ) هنا - وليكن هذا العدد هو (١٠) - (وبالطبع اختيار هذا العدد عملية تحكمية بحتة ولذلك يمكن اختيار أي عدد آخر غيره) - فإنه يستطيع أن يعين

---

(١) التأمل في البديهيات السابقة التي يتضمنها افتراض الرشد، يوضح لنا الى أي مدى يعد هذا الافتراض جامداً ومقيداً. فمن الواضح أن بعض هذه البديهيات يصعب قبوله والتسلم به غير أن تحققها جميعاً - الى جانب تحقق الافتراضات الاخرى التالية - يعد ضرورياً لامكانية بناء نموذج نشتق منه نظرية أو مجموعة من التنبؤات تتعلق بسلوك المستهلك كما يراه الترتيبيون. ومع ذلك تظل قضية قبول النظرية أو تعديلها أو رفضها رهنا بمدى قبول أو رفض افتراضاتها احتكاماً لاختيار المواجهة بحقائق دنيا الواقع.

مجموعة (جـ) أي عدد آخر أكبر من (١٠) وليكن (٢٥) - دون أن يعني ذلك أنها تحقق اشباعاً ضعف الاشباع الذي تحققه (أ) - ويعين للمجموعة (ب) أي عدد آخر أكبر من (٢٥) وليكن (٤٠٠) . ويعين للمجموعة (د) أي عدد آخر أكبر من (٤٠٠) وليكن (٤٠١) . ويعين للمجموعة (هـ) أي عدد آخز أكبر من (٤٠١) وليكن (٤٠٠٠) .

إن الأعداد الترتيبية للمنفعة أو الأشباع - وفق المفهوم الترتيبي للمنفعة - لا تعني أكثر من ترتيب مستويات الاشباع بما يتفق وتفضيلات المستهلك ولذلك يمكن أن يوجد لنفس شكل تفضيلات مستهلك معين عدد لا نهائي من المجموعات العددية التي تحافظ على نفس الترتيب لمستويات الاشباع وبالتالي تعبر عن نفس التفضيلات [1] .

ثالثاً : تناقص المعدل الحدي للأحلال :

والمعدل الحدّي للإحلال هو عدد الوحدات التي يتخلّى عنها (يطلبها) المستهلك من سلعة ما في مقابل حصوله على (تخليه عن) وحدة واحدة من سلعة أخرى بشرط بقاء اشباعه ثابتاً . ويقوم جوهر نظرية منحنيات السواء على افتراض أن المعدل الحدي للاحلال يكون دائماً متناقصاً . ويمثل المعدل الحدي للاحلال التقييم الشخصي للسلع كما يقدره المستهلك (طبقاً لرغباته وأذواقه) ، ويعبر عن القاعدة السلوكية التي تقول بأن المستهلك سوف يرغب دائماً في الحصول على كميات متزايدة من سلعة ما في مقابل تخليه عن وحدة واحدة على التوالي من سلعة أخرى بشرط بقاء اشباعه ثابتاً - ومن الواضح أن هذا الافتراض يعد في أساسه مجرد بديهية تستند

---

(١) ولهذا لا تكون دالة المنفعة الكلية - وفق المفهوم الترتيبي - دالة « متفردة ، أي وحيدة الشكل كما هو الحال بالنسبة لدالة المنفعة الكمية . فاعداد المنفعة الكمية لها نفس الخصائص الجبرية للأعداد الحقيقية أما أعداد المنفعة الترتيبية فلا تعني أكثر من الترتيب الذي يعكس الأهمية النسبية (الاول - الثاني - الثالث... الخ) وفكرة الأعداد الترتيبية معروفة في ظواهر كثيرة حتى في ميدان العلوم الطبيعية. فمثلا عند قياس درجة الحرارة نستخدم الاعداد التربيبة فمع أن (١٠٠) مئوية هي ضعف (٥٠)، الا أن مكافيء ذلك القياس الفهرنهيت وهو (٢١٢) فهرنهيت و(١٢٢) فهرنهيت لا يحقق صفة التضاعف الجبرية ولكنه يحافظ على خاصية الترتيب فقط .

إلى « التأمل والملاحظة Introspection » وشأنه في ذلك شأن افتراض تناقص المنفعة الحدية. وللأسف لا توجد أي طريقة تمكننا تجريبياً من التثبت من صحة أو خطأ كل منهما ولذلك يتعين أن نأخذهما على سبيل المسلمات. ولعل في هذا التشابه في طبيعة هذين الافتراضين ما يجعل البعض يرى أن افتراض تناقص المعدل الحدي للاحلال هو الصورة الحديثة لافتراض تناقص المنفعة الحدية.

رابعاً: المنفعة الكلية لأي مجموعة سلعية تعتمد على كمية سلع هذه المجموعة:

أي أن المنفعة الكلية (م ك) دالة في كميات السلع المستهلكة. أي أن:

م ك = د ($س_1$ ، $س_2$ ، ......، $س_ن$)

ويفترض أن دالة المنفعة وفق المفهوم الترتيبي تتمتع بنفس الخصائص التي تتمتع بها الدالة وفق المفهوم الكمي من حيث أنها:

وحيدة القيمة، مستمرة ولها مشتقات جزئية من الدرجتين الأولى والثانية مستمرة أيضاً ولا يشترط أن تكون قابلة للاضافة، وأخيراً يتعين أن تكون معرفة خلال فترة معينة (متوسطة) من الزمن.

١٠ ـ ٣ نموذج التوازن:

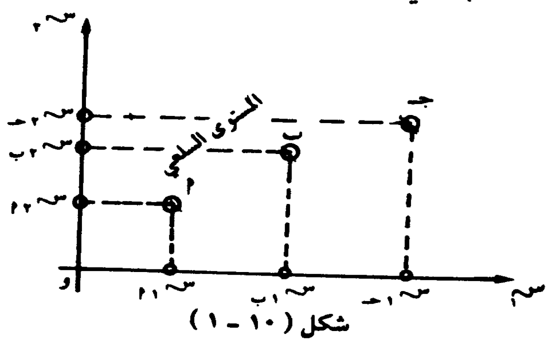
على ضوء الافتراضات السابقة يمكن أن نصيغ نموذج توازن المستهلك وفق مدخل المنفعة الترتيبية. غير أننا قبل صياغة النموذج نحتاج إلى أداتين تحليليتين تتعلق أولاهما بالسلوك المرغوب (وهي أداة منحنيات السواء) والثانية بالسلوك الممكن (وهي أداة خط الميزانية). فالمستهلك دائماً يقع بين فكي الرحى: قدراته وامكانياته، ويتحقق توازنه إذا استطاع برشده أن يشبع أقصى قدر من رغباته في حدود امكانياته.

أولاً: منحنيات السواء (السلوك المرغوب):

سوف نقصر اهتمامنا الآن على حالة وجود سلعتين فقط أمام المستهلك (وذلك لامكانية التمثيل البياني)وليكنا هما $س_1$ ، $س_2$. وبالتالي ستكون أي مجموعة سلعية (أو تكوين سلعي) عبارة عن كمية من هاتين السلعتين. وأي مجموعة سلعية سوف

تحقق مستوى معيناً من الأشباع في تقدير المستهلك. وكذلك يمكن أن نتصور أن هناك أكثر من مجموعة سلعية مختلفة تحقق نفس مستوى الأشباع أي تكون مجموعات « متكافئة ». وبافتراض قابلية وحدات السلعتين للتجزئة قابلية تامة (لانهائية) فإننا نتوقع أن يوجد لكل مستوى اشباع عدد كبير (لانهائي) من المجموعات السلعية المتكافئة التي تحققه.

وكل مجموعة سلعية يمكن تمثيلها بيانياً بنقطة في مستوى محدود بمحورين متعامدين نرصد على أحدهما وليكن الأفقي، وحدات السلعة $س_١$، وعلى الآخر (الرأسي) وحدات السلعة $س_٢$ وذلك مثل المجموعات (أ)، (ب)، (جـ) في الشكل (١٠ - ١) الآتي.



شكل (١٠ - ١)

ولذلك يعرف المستوى ($س_١$ و$س_٢$) بأكمله باسم « المستوى السلعي ». والمحل الهندسي لجميع المجموعات السلعية المتكافئة التي تحقق نفس المستوى المعين من الاشباع، يتمثل في منحنى مستمر ناعم (يمر بالنقاط التي تمثل هذه المجموعات السلعية المتكافئة في المستوى السلعي) يعرف باسم « منحنى السواء ».

وهكذا يمكن تصور وجود منحنى سواء مختلف يمثل كل مستوى اشباع مختلف ويتحدد موقع وميل منحنيات السواء بتفضيلات المستهلك ورغباته وأذواقه تجاه السلعتين.

ويتكون من مجموعة منحنيات السواء التي تمثل المستويات المختلفة لأشباع المستهلك ما يعرف باسم « خريطة سواء أو تفضيل المستهلك ». وهي لا تعدو أن

تكون صورة بيانية لأذواق المستهلك ورغباته تجاه السلعتين في لحظة معينة من الزمن فحيث أن شكل منحنى السواء (وبصفة خاصة ميله) هو الذي يعبر تماماً عن تقييم المستهلك الشخصي للسلع موضع الاهتمام ، فإن خريطة السواء تعكس « ما الذي يرغب أن يفعله المستهلك «What the consumer would Like to do» وهو أمر لا علاقة له أطلاقاً بامكانيات المستهلك أي « بما يستطيع أن يفعله المستهلك «What he can do». ولما كان الأشباع الذي تمثله أي مجموعة سلعية على نفس منحنى السواء يكون ثابتاً ، فإننا يمكن أن نعبر عن معادلة أي منحنى سواء بالمعادلة :

$$م (س_١ ، س_٢) = م^* \qquad ...... (١٠-١)$$

حيث : م تشير إلى المنفعة الكلية ،

م* تمثل قيمة معينة أو مستوى ثابت معين من الاشباع[١] .

ولكن أي مجموعة سلعية تقع على منحنى سواء أعلى فإنها تحقق للمستهلك مستوى اشباع أكبر من أي مجموعة سلعية تقع على منحنى سواء أدنى ، وبالطبع مستوى اشباع أقل من أي مجموعة سلعية تقع على منحنى سواء أعلى أي أن اشباع المستهلك يتزايد كلما اتجهنا في الاتجاه الشمالي الشرقي مبتعدين عن نقطة الأصل في المستوى السلعي[٢] .

وتتميز منحنيات السواء بالخصائص الآتية :

(١) تنحدر منحنيات السواء من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين ، أي أن ميل أي منحنى سواء يكون سالباً .

ويمكن اثبات هذه الخاصية كما يلي :

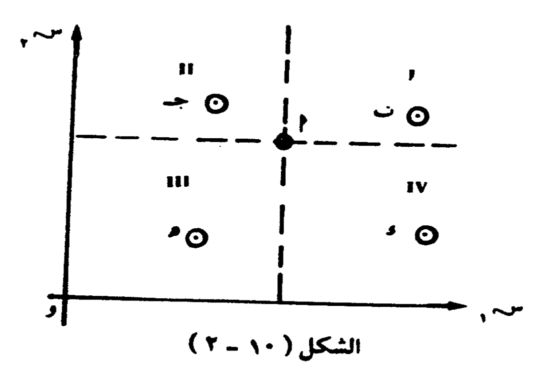
إذا كان لدينا مجموعة سلعية مثل (أ) تعطي مستوى معيناً من الاشباع وقسمنا المستوى السلعي ($س_١$ و $س_٢$) عند النقطة التي تمثل هذه المجموعة الى أربعة أقسام

---

(١) وبالطبع هذه القيمة هنا هي مجرد وزن أو « دليل » للمنفعة وليس قيمة بالمعنى الكمي .

(٢) وذلك وفق « بديهية » النزعة للاستزادة وعدم الاكتفاء ، حيث تفترض دائماً أن الأكثر أفضل من الأقل .

كما في الشكل (١٠ ـ ٢)، فإن أي مجموعة سلعية تقع على حدود أو في داخل



الشكل (١٠ ـ ٢)

الربع (I) مثل المجموعة (ب) لا بد أن تعطي مستوى اشباع أكبر من المستوى التي تغطيه (أ)، لأن مثل هذه المجموعة تحتوي على كمية أكبر من أي من السلعتين أو نفس الكمية من احداهما وكمية أكبر من الأخرى. كذلك فإن أي مجموعة تقع في الربع (III) أو على حدوده مثل المجموعة (هـ) لا بد أن تعطي المستهلك اشباعاً أقل من الذي تحققه (أ) وذلك لأن مثل هذه المجموعات تحتوي على كمية أقل من السلعتين أو نفس الكمية من احداهما وكمية أقل من الأخرى. وهكذا فكل المجموعات التي تقع في الربع (I) أو على حدوده، تكون أفضل من (أ) وكل المجموعات التي تقع في الربع (III) أو على حدوده، أقل تفضيلاً من (أ). ومن ثم فإذا كان هناك مجموعات تكافىء (أ) ـ أي تعطي المستوى من الاشباع الذي تعطيه (أ) ـ فلا بد أن تقع في الربع (II) مثل المجموعة (جـ) أو في الربع (IV)، مثل المجموعة (د)، أو في كليهما. وهذا منطقي، لأن المجموعات التي تقع في الربع (II) تحتوي على كمية أقل من ($س_١$) وكمية أكبر من ($س_٢$) عما تحتوي عليه المجموعة (أ) وكذلك المجموعات التي تقع في الربع (IV) تحتوي على كمية أقل من ($س_٢$) وكمية أكبر من ($س_١$) عما تحتوي عليه (أ). ومن ثم يحتمل أن تكون هذه المجموعات مكافئة فعلاً للمجموعة (أ) حيث أن ما يفقده المستهلك

من اشباع نتيجة تخليه عن قدر من احدى السلعتين يعوضه بما يكتسبه من اشباع نتيجة حصوله على قدر اضافي من السلعة الأخرى وأي منحنى يمر بالربعين (II) ، (IV) خلال النقطة (أ) هو منحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين ، وبالتالي يكون ميله سالباً.

(٢) تتحدب منحنيات السواء تجاه نقطة الأصل:

ان تحدب منحنيات السواء من ناحية نقطة الأصل هي خاصية لا يمكن اشتقاقها أو استنتاجها بأي حال من الأحوال من بديهيات الرشد السابق ذكرها أو من أي افتراض من الافتراضات الأخرى التي ذكرناها في البند (٢ - ٤ - ١) السابق. ولكنها تستند فقط إلى افتراض أساسي يتعلق بتفضيلات المستهلكين. فمن المقبول (عملياً على ضوء مشاهدات دنيا الواقع) أن نفترض أنه كلما يزيد ما في حوزة المستهلك من سلعة ما ، فلا بد أن يقل تقييمه الشخصي للوحدة الاضافية أو الحدية التي يكتسبها منها. وبالمثل كلما يقل ما في حوزة المستهلك من سلعة ما ، فلا بد أن يزيد تقييمه الشخصي للوحدة الاضافية أو الحدية التي يتخلى عنها منها. ويتم التقييم الشخصي للمستهلك لسلعة ما بدلالة وحدات السلعة أخرى وذلك وفق مفهوم الترتيبين. وهكذا ، إذا تصورنا أنه كان على المستهلك أن يتخلى باستمرار عن وحدات من احدى السلعتين في مقابل حصوله على وحدات متتالية من السلعة الأخرى فلا بد لكي يظل اشباعه ثابتاً دائماً ، أن يتناقص عدد وحدات السلعة التي يتخلى عنها في كل مرة مع استمرار فقده لها. أي ان السلعة التي يستمر تزايد ما في حوزته منها لا بد أن يقل تقييمه الشخصي لها بدلالة وحدات السلعة الأخرى (والتي يزيد تقييمه الشخصي لها في نفس الوقت لاستمرار فقده لها). أي ان المستهلك عندما يحل باستمرار وحدات متتالية من احدى السلعتين محل وحدات (يتخلى عنها) من السلعة الأخرى. فلا بد لكي يظل اشباعه ثابتاً أن يتم هذا الاحلال بمعدل متناقص باستمرار. وحيث ان هذا الاحلال يتم باستمرار بمقدار وحدة واحدة فإن المعدل الذي يتم به يكون معدلاً حدياً ويعرف باسم المعدل الحدي للاحلال. فإذا كانت س١ التي تحل وحدات منها باستمرار محل كميات

متناقصة من السلعة الأخرى ($س_٢$) فإن المعدل الحدي لاحلال ($س_١$) محل ($س_٢$) سوف نرمز له بالرمز (م ح ح) $س_١$ $س_٢$ ويساوي.

$$(م\ ح\ ح)_{س_١\ س_٢} = \frac{\Delta\ س_٢}{\Delta\ س_١} \quad (١٠ - ٢)$$

ويمكن تصوير فكرة المعدل الحدي للاحلال وتناقصه بالجدول (١٠ - ١) الآتي:

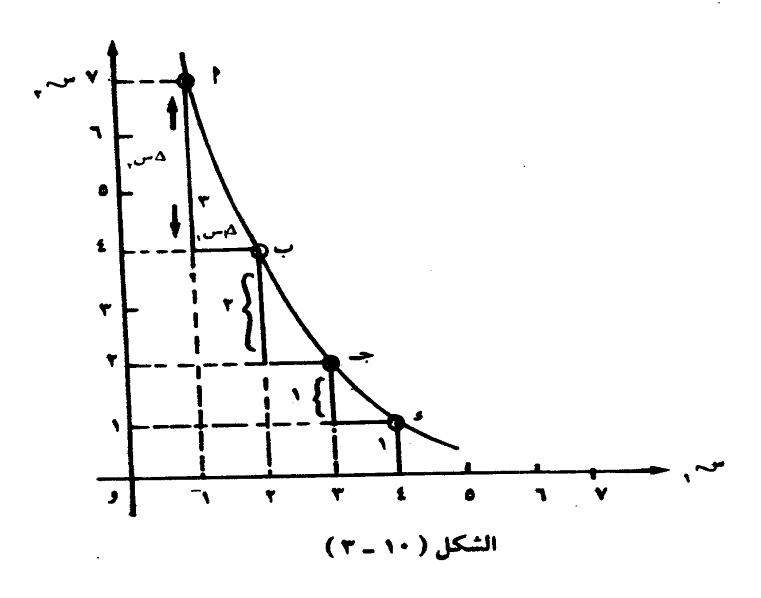
المجموعات السلعية	وحدات $س_١$	المعدل الحدي لاحلال $س_١$ محل $س_٢$ $(م\ ح\ ح)_{س_١\ س_٢} = \frac{\Delta\ س_٢}{\Delta\ س_١}$	وحدات $س_٢$	مستوى الاشباع
أ	١		٧	θ
ب	٢	(١ : ٣)	٤	θ
جـ	٣	(١ : ٢)	٢	θ
د	٤	(١ : ١)	١	θ

الجدول (١٠ - ١) المعدل الحدي لاحلال $س_١$ محل $س_٢$

فكل مجموعة من المجموعات (أ)، (ب)، (جـ)، (د) في الجدول (١٠ - ١) السابق تحقق للمستهلك نفس مستوى الاشباع (θ) ولكنها تحتوي على كميات مختلفة من ($س_١$)، ($س_٢$). والانتقال من (أ) الى (ب) إلى (جـ) إلى (د) يمثل لنا كيف أن المستهلك في كل مرة يحل وحده اضافية (حدية) من ($س_١$) محل كمية (يتخلى عنها من ($س_٢$). فإذا نظرنا إلى الكميات التي يتخلى عنها من ($س_٢$) في كل مرة نجد أنها تتناقص باستمرار حيث يتخلى في انتقاله من

(أ) الى (ب) عن (٣) وحدات من ($س_٢$). ومن (ب) إلى (جـ) يتخلى عن (٢) وحدة من ($س_٢$) ومن (جـ) الى (ء) يتخلى عن وحدة واحدة فقط من ($س_٢$) وذلك نظير وحدة واحدة اضافية من ($س_١$) في كل مرة.

أ- أن المعدل الحدي للاحلال ($= \frac{\Delta س_٢}{\Delta س_١}$)هو متناقص على التوالي حيث $\frac{٣}{١}$ ، $\frac{٢}{١}$ ، $\frac{١}{١}$) ويمكن تصوير ذلك بيانياً بالشكل (١٠ ـ ٣) الآتي:



الشكل (١٠ ـ ٣)

ومن الشكل (١٠ ـ ٣) يتضح أن التحرك من (أ) إلى (ب) يعني احلال وحدة واحدة من ($س_١$) محل (٣) وحدة من ($س_٢$). واذا تصورنا أن هناك خط يصل بين نقطة (أ) ونقطة (ب) فإن ميل هذا الخط سوف يساوي =

$$\frac{\Delta س_٢}{\Delta س_١} = \frac{٣}{١} = ٣.$$

وبالمثل يكون ميل الخط الواصل بين النقطتين (ب)، (جـ) يساوي ($\frac{٢}{١}$) وهكذا... فإذا تصورنا الآن أن احلال ($س_١$) محل ($س_٢$) سوف لن يتم بوحده واحدة في كل مرة على التوالي، ولكنه سوف يتم بكمية صغيرة جداً جداً، أي أن (Δ $س_١$) لن يساوي وحده واحدة من ($س_١$) ولكنه سيساوي « أصغر مقـدار موجب يمكن تصوره «Infinitesimal» (وفي الحقيقة فإن افتراض قابلية وحدات السلعتين للتجزئة قابلية تامة أي لا نهائية، يسمح لنا بمثل هذا التصـور). في هـذه الحالة سوف تقترب النقطة (ب) من النقطة (أ) بحيث تكاد تنطبق عليها (دون أن تنطبق عليها تماماً حيث Δ $س_١$ لا تزال مقداراً غير صفري) وبالتالي يؤول الخط (أ ب) الواصل بين النقطتين (أ)، (ب) إلى نهايته ويصبح مماساً لمنحنى السواء عند نقطة (أ) وتصبح نهاية ميل هذا الخط هي أيضاً مساوية لميل منحنى السواء عند هذه النقطة (أ). أي أن:

$$\text{نهـــا}_{\Delta س_١ \leftarrow ٠} \frac{\Delta س_٢}{\Delta س_١} = \frac{ءس_٢}{ءس_١} = \text{ميل منحنى السواء} = \text{المعدل الحدي للاحلال} \quad ...... (١٠ - ٣)$$

وهكذا نستنتج أن المعدل الحدي للاحلال يؤول في النهاية لأن يساوي ميل منحنى السواء[١]. وحيث أن ميل منحنى السواء سالب جبرياً (من الخاصية الأولى لمنحنيات السواء السابق اثباتها) من ناحية، ومتناقص عـدديـاً (لتنـاقـص المعدل الحدي للاحلال) من ناحية أخرى، فلا بد أن يكون محدباً ناحية نقطة الأصل.

---

(١) يمكن اشتقاق ($\frac{ءس_٢}{ءس_١}$) عن طريق مفاضلة معادلة منحنى السواء تفاضلاً كلياً بالنسبة الى ($س_١$) فنحصل على:

$$\frac{\delta م ك}{\delta س_١} \cdot \frac{ءس_١}{ءس_١} + \frac{\delta م ك}{\delta س_٢} \cdot \frac{ءس_١}{ءس_١} = \text{صفر}$$

$$\therefore د_١ + د_٢ \cdot \frac{ءس_٢}{ءس_١} = ٠ \quad \text{وبالتالي يكون} \quad \frac{ءس_٢}{ءس_١} = - \frac{د_١}{د_٢}$$

ان ميل أي منحنى سواء عند نقطة ما عليه يساوي المعدل الحدي للاحلال (عند هذه النقطة) ، وحيث أن المعدل الحدي للاحلال يمثل تقييم المستهلك الشخصي للسلعتين والذي يتوقف بالطبع على أذواقه وتفضيلاته للسلعتين (وبالتالي يختلف من شخص لآخر بل ولنفس الشخص من زمان ومكان لآخر) ، فإننا نستطيع أن نقول أنه على امتداد منحنى السواء يكون:

$$(\text{م ح ح})_{\text{س}_1\,\text{س}_2} = \frac{\text{التقييم الحدي الشخصي للسلعة س}_1}{\text{التقييم الحدي الشخصي للسلعة س}_2} = \frac{\text{ء س}_2}{\text{ء س}_1} =$$

ميل منحنى السواء ... (١٠ - ٤)

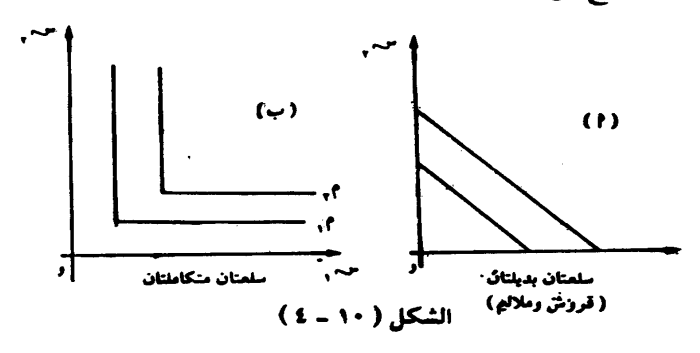
ولذلك فإن ميل منحنى السواء يعبر عن المعدل الحدي « المرغوب » للاحلال كما يقيمه المستهلك وفق رغباته وتفضيلاته تجاه السلعتين. وحيث أن هذا المعدل الحدي « المرغوب » للأحلال يكون متناقصاً فإن هذا هو الذي يجعل منحنيات السواء تتحدب تجاه نقطة الأصل.

والذي يجعلنا نقبل افتراض تناقص المعدل الحدي للاحلال وبالتالي تحدب منحنيات السواء هو أن هذا التحدب يؤدي إلى نتائج تتفق مع « تعميم تجريبي Emperical generalisation » مشتق من تأمل وملاحظة المشاهدات الفعلية في دنيا الواقع. وهذا التعميم هو ما يطلق عليه اسم « مبدأ التنويع في الاستهلاك ». ويقرر هذا المبدأ ، أن المستهلكين لا يمارسون غالباً « التخصص » في استهلاكهم (بمعنى أنهم يستهلكون منتجاً واحداً فقط) وإنما يمارسون « التنويع » (بمعنى أنهم يستهلكون عدداً من المنتجات المختلفة). وكما سنرى فيما بعد (عند تحليل توازن المستهلك) إذا كانت منحنيات السواء محدبة تجاه نقطة الأصل فإن توازن المستهلك سيتحدد عند نقطة « داخلية » interior ، لا بد أن تمثل مجموعة سلعية تحتوي على كميات موجبة من كل من السلعتين أي يمارس عندها المستهلك ظاهرة « التنويع ». أما إذا كانت منحنيات السواء مقعرة (وهذا يحدث إذا كان المعدل الحدي للاحلال متزايداً وليس متناقصاً) فإن التوازن لن يتحقق عند نقطة

« داخلية » وإنما سيتحدد عند نقطة « ركنيه Corner »[1] (عند أحد أركان خط الميزانية حيث يتقاطع مع أحد المحورين). وفي هذه الحالة فإن المجموعة التوازنية لا تحتوي إلا - وفقط إلا - على سلعة واحدة الأمر الذي يعكس ممارسة المستهلك لظاهرة « التخصص ».

وهكذا نرفض تقعر منحنيات السواء تجاه نقطة الأصل على أساس أنها تؤدي إلى تنبؤات لا تتفق مع مشاهدات دنيا الواقع، بينا تقبل تحدبها تجاه نقطة الأصل حيث يترتب على ذلك تنبؤات تتفق مع التعميم التجريبي لمشاهدات دنيا الواقع.

ثمة نقطة أخيرة تتعلق بتناقص المعدل الحدي للأحلال وهي أن هذا التناقص يتفق مع حالة كون السلعتين موضع البحث ($س_1$)، ($س_2$) هما سلعتان بديلتان وليستا بديلتين تماماً (حيث إذا كانتا بديلتين تماماً فإن المعدل الحدي لأحلال أي منهما محل الأخرى لا بد أن يكون ثابتاً دائماً وهذا يعني « أن منحنيات السواء » التي تمثل « السلع البديلة تماماً Perfect subistitutes » سوف تكون على شكل خطوط مستقيمة سالبة الميل كما يتضح من الجزء (أ) من الشكل (١٠ - ٤) الآتي. أما إذا كانت السلعتان موضع البحث متكاملتين (أي لا يمكن احلال أي منهما محل الأخرى) فإن منحنيات السواء التي تمثلها سوف تكون على شكل زوايا قائمة كما يتضح من الجزء (ب) من الشكل (١٠ - ٤) الآتي:



الشكل (١٠ - ٤)

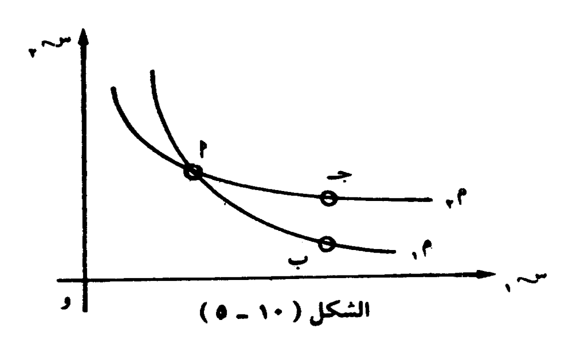
---

(١) ومع ذلك أحياناً يتحقق التوازن عند نقطة ركنية (تعبيراً عن ظاهرة التخصص حتى في ظل وجود منحنيات سواء محدبة كما سنرى في حالة تحيز تفضيلات المستهلك تجاه احدى السلعتين فقط.

غير أنه ينبغي التحذير من أن منطق نظرية منحنيات السواء يستند بأكمله الى افتراض وجود علاقة إحلال (غير تام) بين السلع التي تمثلها هذه المنحنيات. أما عندما تختفي إمكانية الأحلال على الاطلاق وتكون السلع متكاملة (وتكون منحنيات السواء مقعرة) فإن جوهر النظرية ومنطقها ينهاران تماماً - ولذلك فإن **نظرية منحنيات السواء تفترض دائماً أن منحنيات السواء محدبة تجاه نقطة الأصل.**

(٣) لا تتقاطع منحنيات السواء:

فمنحنيات السواء إذا تقاطعت يترتب على ذلك نتائج متعارضة منطقياً. ويمكن اثبات ذلك بافتراض أن هناك منحنيات للسواء مثل (م١)، (م٢) يتقاطعان في نقطة مثل (أ) كما هوا واضح في الشكل (١٠ - ٥) الآتي:



الشكل (١٠ - ٥)

وإذا كانت (ب) مجموعة أخرى تقع على (م١) وكذلك (حـ) مجموعة تقع على (م٢). بالتأمل في الشكل نجد أن:

أ ⟷ ب لأن كل منهما تقع على نفس منحنى السواء (م١).
أ ⟷ حـ لأن كل منهما تقع على نفس منحنى السواء (م٢)
لا بد أن ب ⟷ حـ
ولكن حـ ⟵ ب لأنها تقع على منحنى سواء أعلى.

كيف تكون حـ ⟵⟶ ب وفي نفي الوقت حـ ⟵⟶ ب

هناك تعارض منطقي يحتم عدم إمكانية تقاطع منحنيات السواء

ثانياً: خط الميزانية (السلوك الممكن):

ان مشكلة المستهلك لا تتمثل فقط في رغباته وتفضيلاته ولكنها تتحدد في النهاية بإمكانياته أيضاً. وتقصد بأمكانيات المستهلك هنا ذلك الجزء من دخله النقدي الذي يخصصه أساساً لأنفاقه على السلعتين موضع البحث وكذلك أسعار هاتين السلعتين. فإذا افترضنا أن دخل المستهلك النقدي هو (ل) وحدة نقدية وأنه يخصص منه مبلغاً ثابتاً معيناً وليكن هو (ف) لانفاقه على هاتين السلعتين، أي أن (ف) تمثل حجم الانفاق الاستهلاكي للمستهلك كذلك نفترض أن سعر الوحدة من كل من السلعتين ثابت ومعلوم وليكن هو ($ث_1$)، ($ث_2$) وحدة نقدية لكل من ($س_1$)، ($س_2$) على التوالي. وبافتراض أن المستهلك سوف ينفق كل المبلغ (ف) لا أكثر ولا أقل على احدى أو كلا السلعتين فإنه من الممكن أن يوجد عدد لانهائي[1] من المجموعات السلعية يستطيع المستهلك الحصول عليها. فإذا ما خصص كل المبلغ (ف) لأنفاقه على السلعة ($س_1$) وحدها فإنه يستطيع أن يشتري منها ($\frac{ف}{ث_1}$) وحدة وبالمثل إذا خصص كل (ف) لأنفاقه على السلعة $س_2$ وحدها فإنه يستطيع أن يشتري منها ($\frac{ف}{ث_2}$) وحده. وبالطبع يمكن أن يوجد عدد لا نهائي من المجموعات السلعية المختلفة التي تحتوي كل منها على كل من السلعتين معاً، يحصل المستهلك عليها بانفاق نفس المبلغ (ف). وعموماً تتحدد امكانيات المستهلك في انفاق (ف) على السلعتين بالمعادلة الآتية:

الجزء المخصص للانفاق الاستهلاكي = المنفق على $س_1$ + المنفق على $س_2$

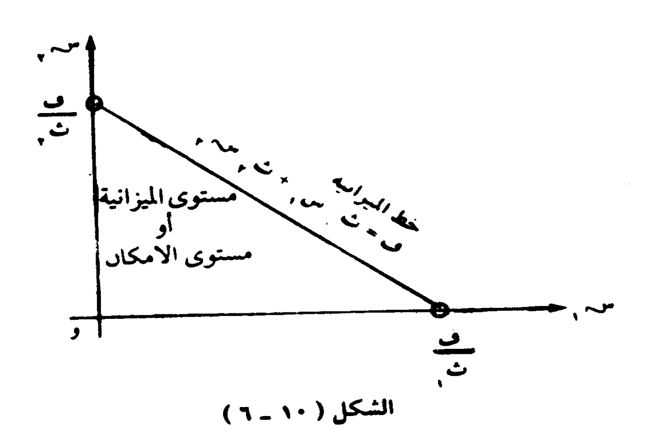
وإذا عرفنا أن المنفق على سلعة ما يساوي ثمن الوحدة منها مضروباً في عدد الوحدات المشتراة منها، فإننا نستطيع كتابة المعادلة السابقة على الصورة:

$$ف = ث_1 . س_1 + ث_2 . س_2 \quad .... (٥ - ١٠)$$

---

(١) وذلك على ضوء افتراض قابلية وحدات السلعتين للتجزئة قابلية تامة.

والمعادلة السابقة (١٠ ـ ٥) تمثل قيد امكانيات المستهلك او القيد المفروض على سلوكه المرغوب وحيث أنها معادلة من الدرجة الأولى فإننا نستطيع أن نصورها بيانيا بخط مستقيم ميله سالب ويساوي نسبة سعري السلعتين $\left(\frac{ث_١}{ث_٢}\right)$



الشكل (١٠ ـ ٦)

والمنطقة المحصورة بين خط الميزانية والمحورين تمثل جميع المجموعات السلعية التي يمكن أن يحصل عليها المستهلك على ضوء إمكانياته ولذلك تعرف باسم «مستوى الميزانية أو مستوى الإمكان» حيث يمكن للمستهلك أن يحصل على أي مجموعة سلعية تقع على خط الميزانية أو أسفله في داخل مستوى الميزانية ولكنه لا يستطيع أن يحصل على أي مجموعة سلعية خارج هذا المستوى أعلى يمين خط الميزانية.

وهكذا يصور لنا خط الميزانية «ما الذي يستطيع المستهلك أن يفعله» أي يصور لنا «السلوك الممكن للمستهلك عندما يواجه الحقيقة»، حقيقة امكانياته وهي أمر يتعلق أساساً بالندرة (حيث أن دخل المستهلك مهما زاد فهو في النهاية محدود ومن ناحية أخرى فالسلع التي تواجهه ليست سلعاً حرة لا ثمن لها وإنما هي

سلع اقتصادية لا بد من دفع مقابل نقدي في مقابل الحصول عليها

وبالتأمل في معادلة خط الميزانية (١٠ ـ ٥) السابقة فإننا يمكن اعادة وضعها على الصورة النائبية «Representative form» لمعادلات الدرجة الأولى[1] لتصبح:

$$س_2 = \frac{ف}{ث_2} - \frac{ث_1}{ث_2} س_1 \qquad ...... (١٠ - ٦)$$

حيث ($\frac{ف}{ث_2}$) تمثل الحد الثابت أو «المعلمة الناقلة transition parameter للخط التي تحدد الجزء الذي يقطعه الخط من المحور الرأسي.

وإذا نظرنا إلى الجزء الذي يقطعه خط الميزانية من المحور الأفقي لوجدنا أنه يساوي ($\frac{ف}{ث_1}$). وفي الحقيقة فإن الجزئين اللذين يقطعهما الخط من المحورين الأفقي والرأسي يحددان معاً «موقع الخط»[1]. ونلاحظ أن هناك شق مشترك في كل منهما وهو البسط (ف) ولذلك فإننا نستطيع أن نقول أنه مع ثبات ($ث_1$، $ث_2$) فإن موقع خط الميزانية يتحدد بالدخل النقدي أو الجزء المخصص من هذا الدخل للانفاق الاستهلاكي على السلعتين.

ومن المعادلة (١٠ ـ ٦) السابقة نجد أن ($- \frac{ث_1}{ث_2}$) تمثل «المعلمة الانحدارية Slope Parameter» أو ميل الخط الذي يمثل المعادلة.

ومن هنا يتضح أن ميل خط الميزانية يكون سالباً ويساوي نسبة سعري السلعتين. وحيث أن ثمن الوحدة من سلعة ما يمثل «التقييم الحدي الموضوعي Marginal objective evaluation» للسلعة كما يحدده السوق، فإننا يمكن أن

---

(١) الصورة النائبية لأسرة معادلات الدرجة الاولى هي: ص = أ + ب س حيث (ص) هي الاحداث الرأسي (او المتغير التابع) بينما (س) هي الاحداثي الافقي (أو التغير المستقل أما (أ)، (ب) فهما ثابتان يمثلان الجزء المقطوع عن المحور الرأسي وميل الخط المستقيم على التوالي.

(٢) من الناحية الرياضية يمكن أن نقول أن ($\frac{ف}{ث_2}$) هي الحد الثابت لمعادلة «انحدار ($س_2$) على ($س_1$)» بينما تكون ($\frac{ف}{ث_1}$) هي الحد الثابت لمعادلة «انحدار ($س_1$) على ($س_2$)». ولذلك تحدد هاتان المعلمتان معاً موقع خط الميزانية.

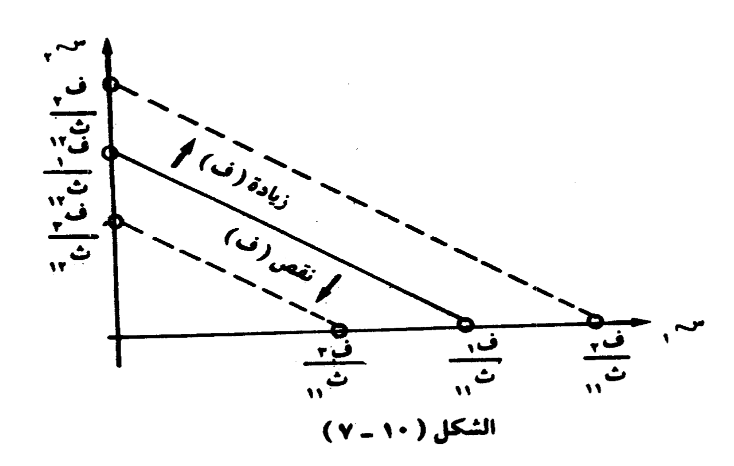
ننظر إلى القيمة العددية (دون الاشارة الجبرية) لميل خط الميزانية على أنها تمثل التقيم الحدي الموضوعي للسلعتين كما يحدده السوق أو ما يمكن أن نسميه « بالمعدل الحدي للتحويل أو التبادل «marginal rate of trade off» . أي أن ميل خط الميزانية = $(\text{م ح ت})_{\text{س}_1\ \text{س}_2} = \frac{\text{ث}_1}{\text{ث}_2}$

= المعدل الحدي للتحويل السوقي

= المعدل الحدي الممكن للأحلال .... (١٠ ـ ٧)

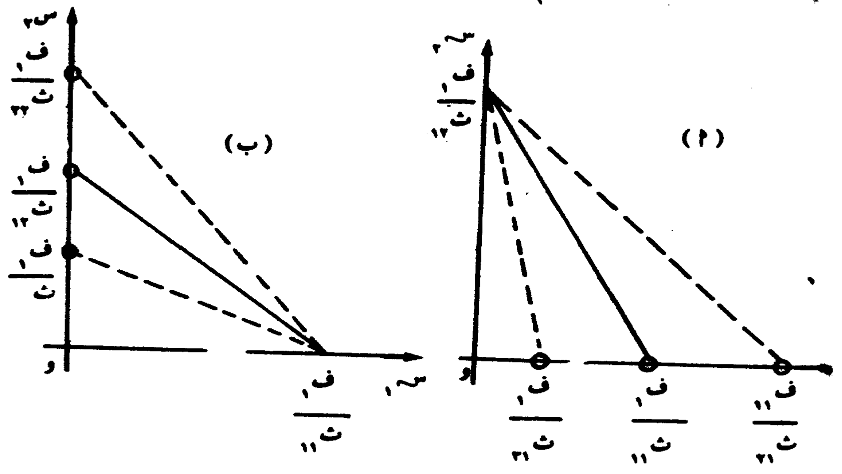
حيث $(\text{م ح ت})_{\text{س}\ \text{س}}$ هي المعدل الحدي لتحويل (س_1) محل (س_2) كما يحدده السوق. وبالطبع فإن هذا المعدل « الممكن » للتحويل أو الاحلال السوقي يكون ثابتاً على امتداد خط الميزانية (لأنه يساوي ميل الخط وهو ثابت) ولن يتغير إلا إذا تغير أحد أو كل محدداته وهي (ف، ث_1، ث_2).

فإذا ما تغير حجم الانفاق الاستهلاكي (ف) وحده، مع ثبات نسبة سعري السلعتين، فإن خط الميزانية ينتقل بأكمله موازياً لنفسه (دلالة على ثبات ميله نتيجة ثبات محددات الميل وهما نسبة أسعار السلعتين) إلى أعلى إذا زادت (ف) أو الى أسفل إذا انخفضت (ف). وذلك كما يتضح من الشكل (١٠ ـ ٧) الآتي:



الشكل (١٠ ـ ٧)

أما إذا تغير سعر احدى السلعتين فقط مع ثبات سعر السلعة الأخرى وحجم الانفاق الاستهلاكي، فإن خط الميزانية ، لا ينتقل does not shift ، وإنما يستدير roatates ، حول نفسه مرتكزاً على النقطة الواقعة على محور السلعة التي لم يتغير سعرها ويصبح أقل انحداراً (إذا انخفض السعر) أو أكثر انحداراً (إذا ارتفع السعر) وذلك كما يتضح من الشكل (١٠ ـ ٨) الآتي حيث يعبر في الجزء (أ) منه أثر تغيير سعر ($س_١$) وفي الجزء (ب) منه أثر تغير سعر ($س_٢$).



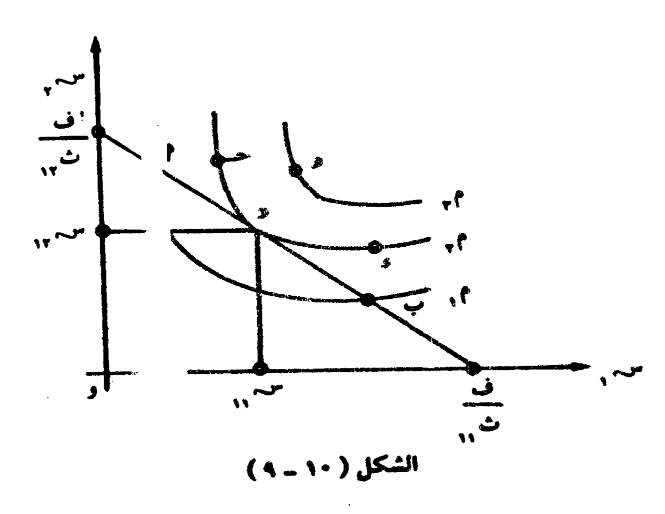
الشكل (١٠ ـ ٨)

ويلاحظ أنه كما تزيد مساحة مستوى الميزانية في حالة زيادة (ف) وحدها ، فإنها أيضاً تزيد في حالة انخفاض سعر أي من السلعتين وكما تقل مساحة المستوى في حالة انخفاض (ف) فإنها تقل أيضاً في حالة ارتفاع سعر أي من السلعتين مما يعني أن تغير الدخل أو نسبة الأسعار تؤثر على إمكانيات المستهلك وبالتالي يتغير موقع أو ميل الأداة التي تعبر عن السلوك الممكن وهو خط الميزانية.

ثالثاً: نموذج التوازن:

عرفنا ان تفضيلات المستهلك ورغباته وأذواقه تتبلور من خلال خريطة سوائه

(السلوك المرغوب) كما أن إمكانيات المستهلك أو دخله الحقيقي تتضح من خلال خط الميزانية (السلوك الممكن). وحيث أن كلا من هاتين الأداتين تتحدد في استقلال تام عن الأخرى فإننا إذا جمعنا هما معاً نستطيع أن نحدد ما هو الوضع الذي يكون عنده السلوك المرغوب ممكناً. ويعرف هذا الوضع باسم وضع توازن المستهلك. حيث يحقق عنده المستهلك أقصى إشباع (لرغباته) ممكن (أي في حدود إمكانياته). ويمكن توضيح كيفية الوصول إلى هذا الوضع بيانياً بالشكل (١٠ - ٩) الآتي:



الشكل (١٠ - ٩)

في الشكل السابق صورنا كلاً من خريطة سواء ا[...]لك وخط ميزانية وذلك في شكل واحد. وحيث أن رشد المستهلك يدفعه [...] محاولة تعظيم اشباعه فإن سلوكه المرغوب سوف يتمثل في محاولته أن يص[...] أعلى منحنى سواء في المستوى السلعي. غير أنه لا بد أن يصطدم بحاجز [...]ه طالما أن السلع المتاحة أمامه ليست سلعاً حرة (لا ثمن لها) من ناحية و[...]دود من ناحية أخرى. ولذلك فإنه لن يستطيع أن يتحرك خارج حدو[...] ميزانيته وإنما سوف يتحرك بالفعل على امتداد خط الميزانية بحثاً عن [...]نحنية تقع على هذا الخط

(أي ممكنة) من ناحية، وتقع على أعلى منحنى سواء (أي تحقق أقصى إشباع) من ناحية أخرى.

وبمقارنة كل المجموعات التي تقع على خط الميزانية نجد أن المجموعة التي تمثلها النقطة (ن) هي بالفعل المجموعة السلعية المثلى أو التوازنية،

وتكون الكميات التي تحتوي عليها هذه المجموعة وهي الكميات (س_{11}، س_{12}) هي الكميات التوازنية (أو المطلوبة) من السلعتين. وتعرف نقطة (ن) نفسها باسم نقطة أو مركز التوازن أو وضع التوازن. وبالتأمل في نقطة (ن) يمكن أن نستنتج شرط توازن المستهلك وهو ينص على ضرورة «أن يمس خط الميزانية أعلى منحنى سواء ممكن». وهذا هو شرط التوازن من الناحية البيانية. ويمكن تفسير المغزى الاقتصادي لهذا الشرط، أو بمعنى آخر صياغة شرط التوازن من الناحية الاقتصادية.

فمن المعروف أنه عندما يتم «التماس» بين خط ومنحنى، فلا بد أن يكون عند نقطة التماس ميل المنحنى يساوي ميل الخط. وهكذا لا بد عند نقطة التوازن (ن) أن يكون ميل منحنى السواء مساوياً لميل خط الميزانية وعلى ضوء تفسيرنا السابق لمدلول كل من ميل منحنى السواء وميل خط الميزانية، فإننا نجد أنه عند نقطة التوازن يتحقق الشرط الآتي:

ميل منحنى السواء = ميل خط الميزانية

$$\frac{\text{ء س}_2}{\text{ء س}_1} = \frac{-\text{ث}_1}{\text{ث}_2}$$

$$(\text{م ح ح})_{\text{س}_1\text{ س}_2} = (\text{م ح ت})_{\text{س}_1\text{ س}_2}$$

المعدل الحدي «المرغوب» للاحلال = المعدل الحدي «الممكن» للإحلال

التقييم الحدي «الشخصي» للسلعتين كما يحدده المستهلك = التقييم الحدي «الموضوعي» للسلعتين كما يحدده السوق

(١٠ - ٨)

ونلاحظ ان ميل خط الميزانية يكون ثابتاً على امتداد نفس الخط (نتيجة ثبات الأسعار)، بينما يتغير ميل منحنى السواء من نقطة لأخرى على امتداد نفس المنحنى. وعندما يكون ميل منحنى السواء أكبر من ميل خط الميزانية فمعنى ذلك أن المعدل الحدي «المرغوب» لأحلال ($س_1$) محل ($س_2$) يكون أكبر من المعدل الحدي «الممكن»، وكذلك يكون التقييم الحدي «الشخصي» للسلعة ($س_1$) أكبر من التقييم الحدي «الموضوعي» لها. وهنا بالطبع نجد أن الرشد الاقتصادي للمستهلك سوف يدفعه إلى زيادة ما في حوزته من ($س_1$) - على حساب تقليل ما في حوزته من ($س_2$) - وذلك عن طريق احلاله لوحدات متتالية من ($س_1$) محل كميات من ($س_2$)، وطبعاً يتم هذا الاحلال «المرغوب» بمعدل متناقص. وبنفس المنطق نتوقع أن يحدث العكس عندما يكون ميل منحنى السواء أقل من ميل خط الميزانية.

الباب الثالث(*)

الانتاج - التكاليف

يتمثل الهدف الرئيسي للمنشأة أو المنتج الفرد، وخاصة في مجال الأعمال، في تحقيق أقصى ربح ممكن. ومن الطبيعي أن يتطلب تحقيق هذا الهدف، تحديداً مسبقاً لمعدل الانتاج المرغوب. وكذلك ما يستلزمه ذلك من عمليات مزج لخدمات عناصر الانتاج أو المستخدمات الانتاجية المختلفة، وتحليل ما يترتب على تحقيق الانتاج من تكاليف وايرادات. ولكن قبل أن نتناول بالتحليل العلاقة بين مستويات الانتاج من ناحية وكل من التكاليف والايرادات من ناحية أخرى (تحديد أكثر مستويات الانتاج ربحاً)، فمن المفيد أن نبدأ بدراسة العلاقة بين حجم الانتاج وكمية المتسخدمات (مزج خدمات عناصر الانتاج). ويتمثل ذلك في دراسة دالة الانتاج في كل من الفترة القصيرة (قانون الغلات المتناقصة)، والفترة الطويلة (قانون غلة الحجم).

سوف ننتقل بعد ذلك، لمعالجة جانب التكاليف، حيث تعتبر التكاليف من أهم الجوانب المؤثرة على هدف المشروع وعلى استمراره في الانتاج. وسوف نتعرض في هذا الصدد لكل من تكاليف الانتاج في الفترة القصيرة وتكاليف الانتاج في الفترة الطويلة.

(*) كتب هذا الباب د. أحمد رمضان نعمة الله.



الفصل الحادي عشر(*)

دالة الانتاج في الفترة القصيرة

تقوم العملية الانتاجية على مزج خدمات عناصر الانتاج المختلفة، عمل، أرض، رأس مال، تنظيم، لانتاج حجم معين من السلع والخدمات. ويتم هذا المزج لخدمات عناصر الانتاج (أو المستخدمات الانتاجية)، بنسب ثابتة أو متغيرة، وفي ظل ظروف فنية معينة في العمليات الانتاجية المختلفة. وتمثل عملية خلط أو مزج خدمات عناصر الانتاج للوصول إلى حجم معين من الانتاج، أولى المراحل التي يتعين على المشروع أو المنتج الفرد القيام بها، للوصول إلى الهدف الرئيسي والمتمثل في تحقيق أقصى ربح ممكن.

وسوف نتناول في هذا الفصل بالدراسة والتحليل بعض الجوانب الفنية والاقتصادية للعلاقة التي تربط بين الكميات المستخدمة من خدمات عناصر الانتاج وبين حجم الانتاج. ويتمثل ذلك في دراسة دالة الانتاج في الفترة القصيرة ودالة الانتاج في الفترة الطويلة وذلك يعني التعرض بالتحليل لقانون الغلات المتناقصة وقانون غلة الحجم، مع استخدام منحنيات الناتج المتساوى.

١ ـ دالة الانتاج:

تمثل دالة الانتاج العلاقة الفنية بين المدخلات من خدمات عناصر الانتاج (المستخدمات الانتاجية المختلفة) وبين المخرجات من المنتجات

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد رمضان نعمة الله.

المختلفة (سلع وخدمات). وتعبر هذه العلاقة الدالية عن الطريقة أو مجموعة الطرق الفنية أو «التوليفات الفنية» المختلفة الممكنة للحصول على حجم معين من السلع والخدمات. ويقصد بالطرق الفنية تلك الطرق أو «التوليفات» الفنية الأكثر كفاءة. فهي تعبر عن تلك الطرق التي إذا ما قورنت بغيرها، فهي تمكن من الوصول إلى حجم معين من الانتاج بأقل تكلفة ممكنة. وبالتالي، يمكن القول بأن دالة الانتاج، آخذين في الاعتبار القيود والمحددات الفنية الداخلية للمشروع، تساعدنا على التعرف على التوليفات الانتاجية Combinaisons Productives، اللازمة للحصول على كمية معينة من منتج معين أو عدة منتجات. بعبارة أخرى تعبر دالة الانتاج عن الخيارات الفنية الممكنة، ويمكن التعبير عنها في صورتها البسيطة على النحو الآتي:

ك = د (ع، م).

حيث ترمز ك إلى حجم الانتاج.

حيث ترمز ع إلى المدخلات من خدمات عنصر العمل مثلاً.

حيث ترمز م إلى المدخلات من خدمات عناصر أخرى.

وطبقاً للعلاقة الدالية السابقة بين كمية المستخدمات من خدمات عناصر الإنتاج وحجم معين من الإنتاج، بمكننا أن نلاحظ أن حدوث تغيرات في الكميات المستخدمة، من خدمات عنصر واحد أو أكثر أو كل خدمات عناصر الانتاج، سوف يترتب عليه تغيرات مقابلة في حجم الانتاج. فإذا فرض وكانت التغيرات تنصب فقط على الكميات المستخدمة من عنصر انتاجي معين دون غيره (المدخلات الأخرى تظل كمياتها ثابتة)، يطلق على هذه الدالة؛ دالة انتاج ذات متغير واحد. وسوف نتناول بالدراسة هذا النوع من دوال الانتاج عند مناقشة قانون الغلات المتناقصة (تحليل الفترة القصيرة). وقد تكون ذات متغيرين وذلك في حالة تغير الكميات المستخدمة من كل خدمات عناصر الانتاج. وسوف نتناول أيضاً هذه الحالة عند مناقشة قانون غلة الحجم (تحليل الفترة الطويلة).

ودالـة الإنـتـاج يمكـن أن تخص قسـماً أو فـرعـاً إنـتـاجـيـاً بـذاتـه داخل المنشأة أو تميز مجموعـة أقسـام متجـانسـة أو مجموعـة كبـيرة من المنشآت (صناعة بأكملهـا). كما أنها قـد تعبر عن القيـود الفنية لـلانتاج في الاقتصاد بأكمله، (دالة انتاج اجمالية).

ومن الجـدير بـالذكـر أن هنـاك عـامـلاً هـامـاً، يلعب دوراً لا يمكن تجاهله، في التأثير على مستوى الانتاج والانتـاجية بـالنسبة لعملية انتاج أي سلعة على أي مستوى. هذا المستخدم أو هذا العامل، وان كانت له صفة العمومية مقـارناً بـالخدمـات الأخرى لعنـاصر الانتاج المعـروفة، يتمثـل في درجـة التقـدم الفني أو التقـدم التكنـولـوجي Le Progrès Technique. ان هذا العامل له تأثيراً كمياً وكيفياً على مستوى الانتـاج. ويرجـع ذلك لما له من تـأثير مبـاشـر وغير مبـاشر على عمليـة مزج خـدمـات عنـاصر الانتـاج الأخرى بعضها ببعض.

٢ ـ الاحلال والتكامل Substitualité et Complementarité:

تتم عمليـة مـزج خـدمـات عنـاصر الانتـاج المختلفـة في العمليـة الانتاجية، طبقاً لدرجات مختلفة من الاحلال والتكامـل. ويتمثل الاحـلال في امكـانية استبـدال كمية معينـة من مستخدم معـين بكميـة من مستخـدم انتاجي آخر، وذلك مع الاحتفاظ بنفس مستوى الانتاج. ولكي تتم عملية الاحـلال يفترض أن وحـدات خدمـات عناصر الانتـاج قابلة للتجـزئـة إلى أجزاء صغيرة. ومن الملاحظ أن هذا الاحلال ليس احلالاً نهائيـاً أو تامـاً. وذلـك بمعنى أنـه لا يمكن الاستمـرار في عمليـة استبـدال أحـد العنصرين بـوحدات عنصر آخـر إلى درجـة كبـيرة، بـدون أن يتـأثـر ويتغـير مستـوى الانتاج. ومن هنا يقال بأن هناك درجة احلالية غـير تامـة Substituabilité Imparfaite أي احـلال جزئي أو غـير تام. وفي هـذه الحالـة يستلزم انتاج سلعـة معينة تـوافر حـد أدنى من خـدمـات أحد العنصرين المستخـدمـين. فمثلاً يمكننا الحصـول على حجم معـين من انتاج القمـح بكميات أقـل من الأرض وكميـات أكبر من العمـل. ولكن لا يمكن مع ذلـك، الاستمرار في

عملية الاحلال بعد حد معين دون أن يتأثر مستوى الانتاج نظراً لضرورة توافر حد أدنى من وحدات كل من العنصرين في العملية الانتاجية. ويعني هذا الاحلال الجزئي بين وحدات عناصر الانتاج المستخدمة، امكانية وجود أكثر من طريقة للحصول على نفس مستوى الانتاج.

والتكامل Complementarité، يقصد به هنا حالة المزج بين المستخدمات حيث لا يمكن (فنياً) لكمية معيّنة من أحد المستخدمات الإنتاجية أن تمتزج إلاّ مع كمية معيّنة من مستخدم أو مستخدمات إنتاجية أخرى لإعطاء حجم معين من الإنتاج. وبمعنى آخر فإن العلاقات التكاملية بين المدخلات في العملية الإنتاجية قد تكون علاقات تكاملية تامة أو جامدة Complementarité Stricte، وفي هذه الحالة تكون نسب المزج ثابتة ولا يمكن تغيرها، وهذه الحالة تمثل حالة خاصة. والحالة الأكثر قبولاً من الناحية العملية، هي حالة العلاقات التكاملية غير التامة وغير الجامدة.

مما سبق يمكننا التمييز بين حالات ثلاث للمزج بين خدمات عناصر الانتاج تجمع بين درجات مختلفة من العلاقات التكاملية والاحلالية.

١ - نسب المزج الثابتة:

وفي هذه الحالة يتم المزج بين خدمات عناصر الانتاج (طريقة فنية واحدة) بحيث لا يمكن مضاعفة حجم الانتاج إلاّ بمضاعفة الكميات المستخدمة من خدمات عناصر الانتاج، ويتحقق هذا المزج بين خدمات عناصر الانتاج في الفترة القصيرة.

٢ - نسب المزج المتغيرة:

وهنا يمكن تحقيق مستويات مختلفة من الانتاج على أساس نسب مزج متغيرة. وفي هذه الحالة يكون هناك أكثر من طريقة فنية أو توليفة فنية للانتاج، ومن ثم يتم الاحلال بين خدمات عناصر الانتاج ويمكننا أن نميز هنا بين حالتين:

أ ـ امكانية زيادة الانتاج في الفترة القصيرة، عن طريق زيادة الكميات المستخدمة من خدمات العنصر المتغير، والذي يختلط مع كميات ثابتة من خدمات العنصر الآخر (العنصر الثابت). وفي هذه الحالة نكون بصدد دالة ذات متغير واحد ونسب مزج متغيرة وهذه الحالة تخص الفترة القصيرة.

ب ـ امكانية الحصول على نفس مستوى الانتاج ولكن بنسب مزج متغيرة، بمعنى آخر تكون هناك امكانية احلال توافر طرق وتوليفات فنية مختلفة للمزج بين المستخدمات الانتاجية. وتخص هذه الحالة الفترة الطويلة، حيث يمكن تغير الكميات المستخدمة من كل العناصر.

٣ ـ الجمع بين العلاقات الإحلالية والتكاملية:

وتمثل هذه الحالة خليط من الحالتين السابقين، حيث يتم الاحلال والتكامل في عملية مزج خدمات عناصر الانتاج. ولكن عملية الاحلال هنا تتم بصورة جزئية أي لا يكون احلال تاماً وفي نفس الوقت لا يكون تكاملاً جامداً. وفي هذه الحالة توجد نسب مزج متعددة ولكنها تقع أيضاً في حدود معينة لا يمكن تجاوزها بدون التأثير على مستوى الانتاج والانتاجية، وذلك نظراً لما يتطلبه انتاج السلعة من ضرورة توافر حد أدنى من كميات المستخدمات الانتاجية.

٣ ـ قانون الغلات المتناقصة La loi des rendements décroissants :

على فرض امكانية تجزئة خدمات وحدات العنصر الانتاجي (خدمات عنصر العمل مثلاً) إلى أجزاء صغيرة جداً، يمكن أن تمتزج مع وحدات خدمات عنصر آخر (مساحة الأرض)، كعنصر ثابت في الفترة القصيرة، فإن إضافة وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير، مع بقاء كمية العنصر الآخر ثابتة، سوف يترتب عليه تغيرات في مستوى الانتاج الكلي.

وينص قانون الغلات المتناقصة على أن التغيرات التي تحدث في لناتج الكلي، في بداية اضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير، تأخذ شكل إضافات متزايدة في حجم الانتاج الكلي. ولكن إذا استمرت عملية زيادة وحدات العنصر المتغير (مع بقاء الكمية من العنصر الآخر ثابتة)، فإن الانتاج الكلي يستمر في التزايد ولكن بمعدل متناقص بمعنى آخر تستمر الاضافات إلى الناتج الكلي ولكنها تصبح اضافات متناقصة بعد أن كانت متزايدة. وهكذا، إذا استمرت عملية إضافة وحدات من العنصر المتغير مع بقاء الكميات من العنصر الثابت على ما هي عليه، فإن الناتج الكلي يصل إلى أقصى قيمة له بمعنى أن الاضافة إليه تصبح معادلة للصفر ولا يلبث بعد ذلك أن يتناقص بمعنى أن الاضافات إليه بدأت تأخذ قيمة سالبة. وهكذا، بدأت التغيرات في مستوى الناتج الكلي (نتيجة لتغير كمية العنصر المتغير)، باضافات متزايدة، ثم اضافات متناقصة، ثم اضافة تعادل الصفر، لتتحول بعد ذلك إلى اضافات سالبة (بمعنى تناقص الحجم الكلي للانتاج). من الواضح أن هذه الظاهرة تخص الفترة القصيرة حيث لا يمكن تغير الكميات المستخدمة من خدمات كل عناصر الانتاج، حيث توجد عناصر تسمى عناصر متغيرة وأخرى ثابتة لا يمكن تغيرها إلاّ في الفترة الطويلة. وتعرف هذه الظاهرة، بظاهرة أو قانون «الغلات المتناقصة».

٣ - ١: مثال لتوضيح سلوك الغلات المتناقصة:

يمكننا استخدام المثال التقليدي لتوضيح قانون الغلات المتناقصة، والمتمثل في افتراض عملية انتاج زراعي، لانتاج محصول معين باستخدام أحد المستخدمات الانتاجية التي يمكن تغير الكمية المستخدمة منه في الفترة القصيرة (خدمات عنصر العمل)، مع كمية ثابتة من مستخدم آخر ولتكن المساحة المنزرعة (قطعة أرض ثابتة). فعلى فرض تجانس وحدات العنصر المتغير، وقابليتها للتجزئة، فان اضافة وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير (Δ ع)، مع بقاء قطعة الأرض ثابتة، سوف يترتب عليها كما سبق

أن ذكرنا تغيرات في الناتج الكلي، والمهم هنا أن نلاحظ نوع هذه التغيرات ($\triangle$ ك) واتجاهاتها سالبة أو موجبة. ففي البداية يؤدي استخدام وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير إلى زيادة في الناتج الكلي بمعدل متزايد (اضافات إلى الناتج الكلي، متزايدة). يؤدي الاستمرار في اضافة وحدات من المستخدم الانتاجي المتغير إلى استمرار الناتج الكلي ولكن بمعدل متناقص، أي أن الاضافات إلى الناتج الكلي تكون في هذه المرحلة أقل من الاضافات في المرحلة السابقة. وهكذا حتى يصل الناتج الكلي إلى أقصى قيمة له. تؤدي اضافة وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير، بعد ذلك، إلى وصول الناتج الكلي إلى أقصى قيمة له (أي أن الاضافة إلى الناتج الكلي تصبح صفراً). لو أضفنا وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير، بعد هذا الحد، فان الناتج الكلي تبدأ في التناقص، وهذا يعني أن اضافة وحدات من العنصر المتغير مع بقاء الكمية المستخدمة من العنصر الثابت على ما هي عليه، سوف يؤدي إلى اضافات سالبة، وهذا ما يفسر تناقص مستوى الناتج الكلي.

والجدول رقم (١) يوضح لنا هذه المراحل المختلفة لتزايد وتناقص الغلة، وذلك بالاستعانة بأرقام افتراضية للتبسيط.

شكل (١)

مثال افتراض لبيان مراحل تزايد وتناقص الغلة في الفترة القصيرة.

وحدات العنصر المتغير	الناتج الكلي (ك)	الناتج الحدي $\frac{\Delta ك}{\Delta ع}$	الناتج المتوسط $\frac{ك}{ع}$
١	١٠٠	١٠٠	١٠٠
٢	٢٢٠	١٢٠	١١٠
٣	٣٦٠	١٤٠	١٢٠
٤	٥٢٠	١٦٠	١٣٠
٥	٦٦٠	١٤٠	١٣٢
٦	٧٦٠	١٠٠	١٢٧
٧	٨٢٠	٦٠	١١٧
٨	٨٥٠	٣٠	١٠٦
٩	٨٥٠	صفر	٩٤
١٠	٨٣٠	٢٠ -	٨٣

يبين الجدول السابق كيف يتغير حجم الانتاج الكلي عندما تتغير الكميات المستخدمة من خدمات العنصر المتغير أي عند اضافة وحدات جديدة من خدمات عنصر العمل مع افتراض بقاء الكميات المستخدمة من خدمات العنصر الآخر (الأرض) ثابتة. ومن الجدول السابق نلاحظ اضافة وحدات جديدة من خدمات عنصر العمل ترتب عليها في المرحلة الأولى اضافات في الناتج الكلي تبلغ ١٠٠، ١٢٠، ١٤٠، ١٦٠. ولكن باستمرار اضافة وحدات جديدة من العنصر المتغير، كالوحدة الخامسة من خدمات عنصر العمل، قد ترتب عليه اضافات جديدة إلى الناتج الكلي ولكنها اضافات أقل من تلك الخاصة بالمرحلة السابقة وهي عبارة عن ١٤٠، ١٠٠، ٦٠. وهكذا يستمر التناقص في الاضافات الجديدة إلى

الناتج الكلي حتى نصل إلى الوحدة رقم ٩ من خدمات عنصر العمل والتي لا يترتب على استخدامها أي اضافة إلى الناتج الكلي، بمعنى آخر يصل الناتج الكلي عند الوحدة التاسعة إلى أقصى قيمة له.

وهكذا يمكن تقسيم مراحل سلوك مستوى الناتج الكلي، نتيجة اضافة وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير (خدمات عنصر العمل) إلى كميات ثابتة من العنصر الآخر (الارض)، إلى المراحل التالية:

١ ـ مراحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متزايد ← اضافات متزايدة للناتج الكلي.

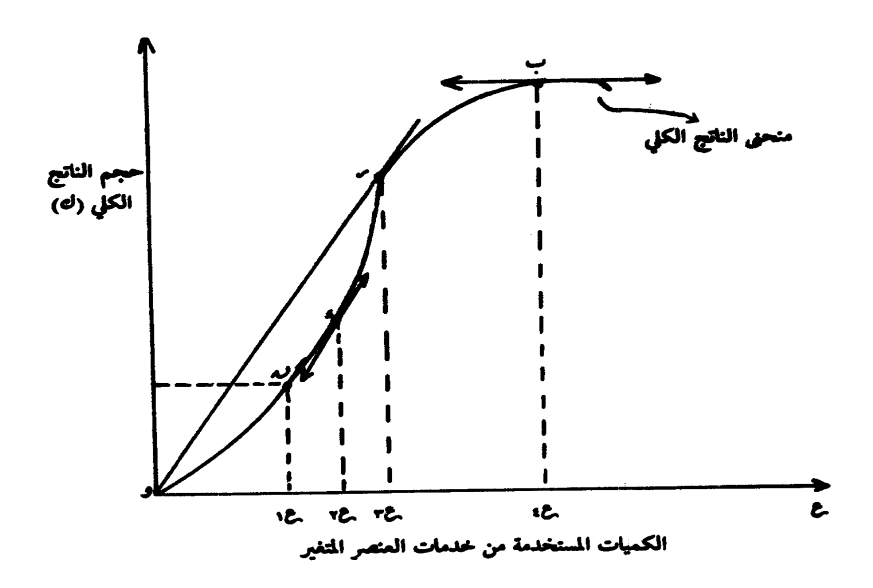
٢ ـ مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص ← اضافات متناقصة إلى الناتج الكلي.

٣ ـ مرحلة تناقص الناتج الكلي (بعد حدة الأقصى) ← اضافات سالبة إلى الناتج الكلي.

ويمكن بيان المراحل الثلاث السابقة لسلوك الناتج الكلي في الشكل رقم (١).

وفي الشكل نلاحظ أن بعد الكمية $ع_٣$ من العنصر المتغير يبدأ الناتج الكلي في التزايد بمعدل متناقص وعن الكمية $ع_٤$ يصل الناتج الكلي إلى أقصى قيمة له.

ومن الملاحظ أن ميل المماس عند أي نقطة على منحنى الناتج الكلي يعبر عن $\frac{\Delta ك}{\Delta ع}$ وهو عبارة عن الزيادة في الناتج الكلي نتيجة لزيادة وحدات العنصر ع بمقدار Δ ع.



ومن الملاحظ أن ميل المماس يتزايد في البداية ثم يتناقص بعد ذلك ليصل إلى الصفر عند نقطة ب، المقابلة للكمية و ع٤ من العنصر المتغير.

٣ - ٢ : ظاهرة الغلات المتناقصة ونسبة المزج الأمثل:

Combinaison Optimale

يمكن تفسير ظاهرة الغلات المتناقصة بما يعرف بفكرة «المزج الأمثل» بين خدمات عناصر الانتاج المختلفة. وكما سبق أن عرفنا فقد أدى استمرار اضافة خدمات العنصر المتغير إلى كمية ثابتة من خدمات العنصر الآخر (الأرض) إلى حدوث تغيرات في مستوى الناتج الكلي لم تستمر على وتيرة واحدة. بدأت باضافات متزايدة ثم متناقصة ثم سالبة. ويفسر ذلك بأن استمرار اضافة وحدات من خدمات العنصر المتغير (العمل) أحدث اختلالاً فيما يعرف بنسبة «المزج الأمثل» بين أجزاء العنصرين المتغير

والثابت. حيث توجد نسبة مزج مثلى أو «توليفة مثلى» بين أجزاء وخدمات العناصر المختلفة ثابتة ومتغيرة. وقد ترتب على زيادة وحدات العنصر المتغير إلى الاقتراب أولاً من نسبة المزج الأمثل ثم بعد حد معين أدت زيادة وحدات العنصر المتغير إلى الابتعاد عن نسبة المزج الأمثل.

ففي المرحلة الأولى ترتب على اضافة وحدات جديدة من خدمات العنصر المتغير إلى الكمية الثابتة من العنصر الآخر (مساحة الأرض)، التخفيف من الندرة النسبية لأجزاء خدمات عنصر العمل والتخفيف في نفس الوقت من الوفرة النسبية لأجزاء خدمات العنصر الثابتة (مساحة الأرض)، ففي هذه المرحلة كانت هناك كميات عمل أقل من اللازم وقد أدى هذا إلى نسب مزج لا تسمح لأي من العنصرين من المساهمة في العملية الانتاجية بكفاءة. وذلك يرجع إلى عدم توافر القدر الكاف من خدمات عنصر العمل اللازمة لتحقيق المزج أو التناسب الأمثل. وهذا ما يفسر زيادة الناتج الكلي بمعدل متزايد في المرحلة الأولى. إن الزيادة في وحدات العنصر المتغير من هذه المرحلة تؤدي الى اقتراب نسبة المزج من نسبة المزج الأمثل.

ولكن عندما تصل أجزاء العنصر الثابت (مساحة الأرض) إلى حالة التشبع بوحدات أو أجزاء العنصر المتغير (نسبة المزج الأمثل) وبالتالي تنعكس حالة الوفرة النسبية والندرة النسبية لكل من أجزاء العنصرين (خدمة العمل وخدمات الأرض)، فتصبح خدمات العمل ذي وفرة نسبية أكبر وخدمات عنصر الأرض ذات ندرة نسبية أكبر. ويترتب على ذلك التأثير على كفاءة العنصر المتغير. وهذا ما يفسر بداية الاضافات إلى الناتج الكلي في التناقص (مرحلة تزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص). وفي المثال السابق نلاحظ أن هذه المرحلة تبدأ من الوحدة الخامسة لخدمات عنصر العمل. وهكذا تستمر الاضافات في التناقص حتى تصل إلى الصفر باضافة الوحدة التاسعة منّ خدمات عنصر العمل. وإذا أضيف العامل العاشر فان الناتج الكلي يبدأ في التناقص (اضافات سالبة إلى الناتج الكلي).

٣ - ٣: الناتج الحدي Le Produit Marginale:

يعرف الناتج الحدي بأنه عبارة عن معدل التغير في الناتج الكلي نتيجة لتغير الكميات المستخدمة من خدمات العنصر (العنصر المتغير) بوحدة اضافية. وتعبر الاضافات التي تكلمنا عنها سابقاً، عن الناتج الحدي: اضافات متزايدة ثم متناقصة ثم أخيراً سالبة. وهكذا يقاس الناتج الحدي بنسبة التغير في حجم الانتاج الكلي إلى التغير في كمية خدمات العنصر المتغير.

إذا فرض أن حجم الانتاج يرمز له بالرمز ك وأن كمية العنصر المتغير يرمز لها بالرمز ع، فان الناتج الحدي لعنصر العمل يمكن التعبير عنه بالصياغة الآتية:

$$\text{الناتج الحدي} = \frac{\text{التغير في الناتج الكلي}}{\text{التغير في كمية العنصر المتغير}} = \frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ع}}$$

(ميل المماس لمنحنى الناتج الكلي).

وإذا افترضنا أن دالة الانتاج تأخذ الصيغة البسيطة التالية: ك = د (ع).

فإن الناتج الحدي يمكن الحصول عليه بايجاد المعامل التفاضلي الجزئي لهذه الدالة على النحو الآتي:

$$\text{الناتج الحدي} = \frac{\text{ءك}}{\text{ءع}}$$

وعندما يصل الناتج الكلي إلى أقصى قيمة له يصبح المعامل التفاضلي $\frac{\text{ءك}}{\text{ءع}}$ مساوياً للصفر.

٣ - ٤ : الناتج المتوسط:

يقاس الناتج المتوسط لعنصر العمل بقسمة متسوى الناتج الكلي على عدد العمال.

$$\text{الناتج المتوسط} = \frac{\text{الناتج الكلي}}{\text{عدد وحدات عنصر العمل}} = \frac{ك}{ع}$$

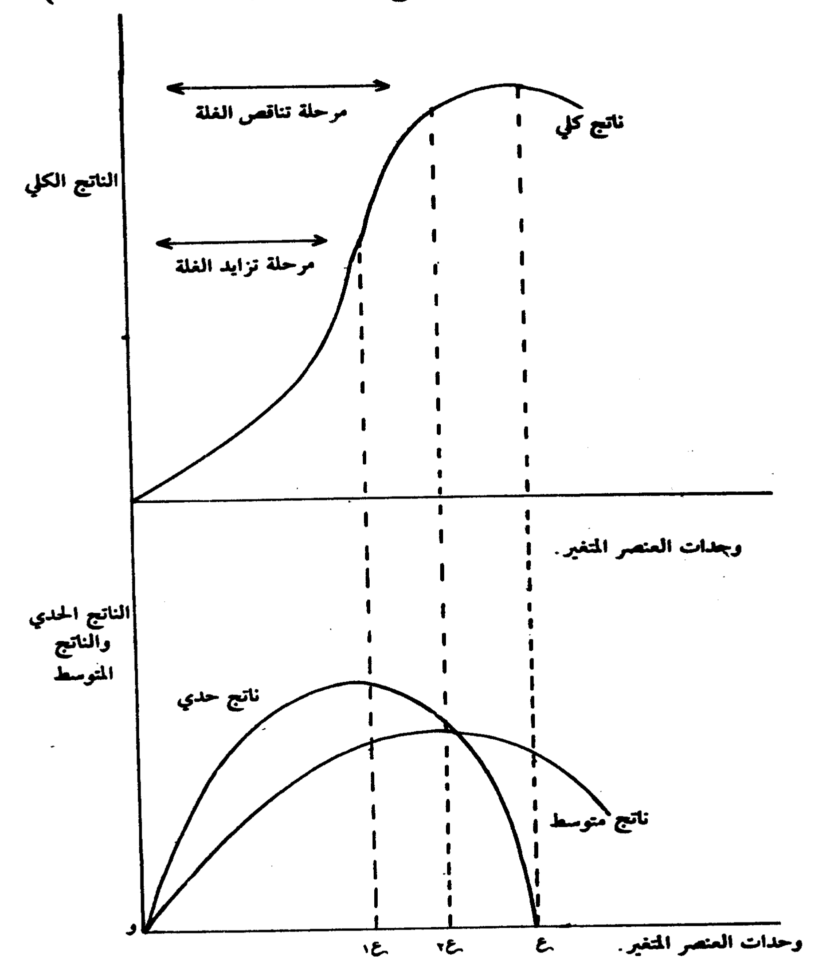
وفي المثال السابق، فإن الناتج المتوسط عند استخدام ٤ وحدات من خدمات عنصر العمل يساوي ١٣٠ =($\frac{٥٢٠}{٤}$). ومن الجدول السابق نلاحظ أن الناتج المتوسط يسلك سلوكاً مشابهاً لسلوك الناتج الحدي.

٣ - ٥: العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط:

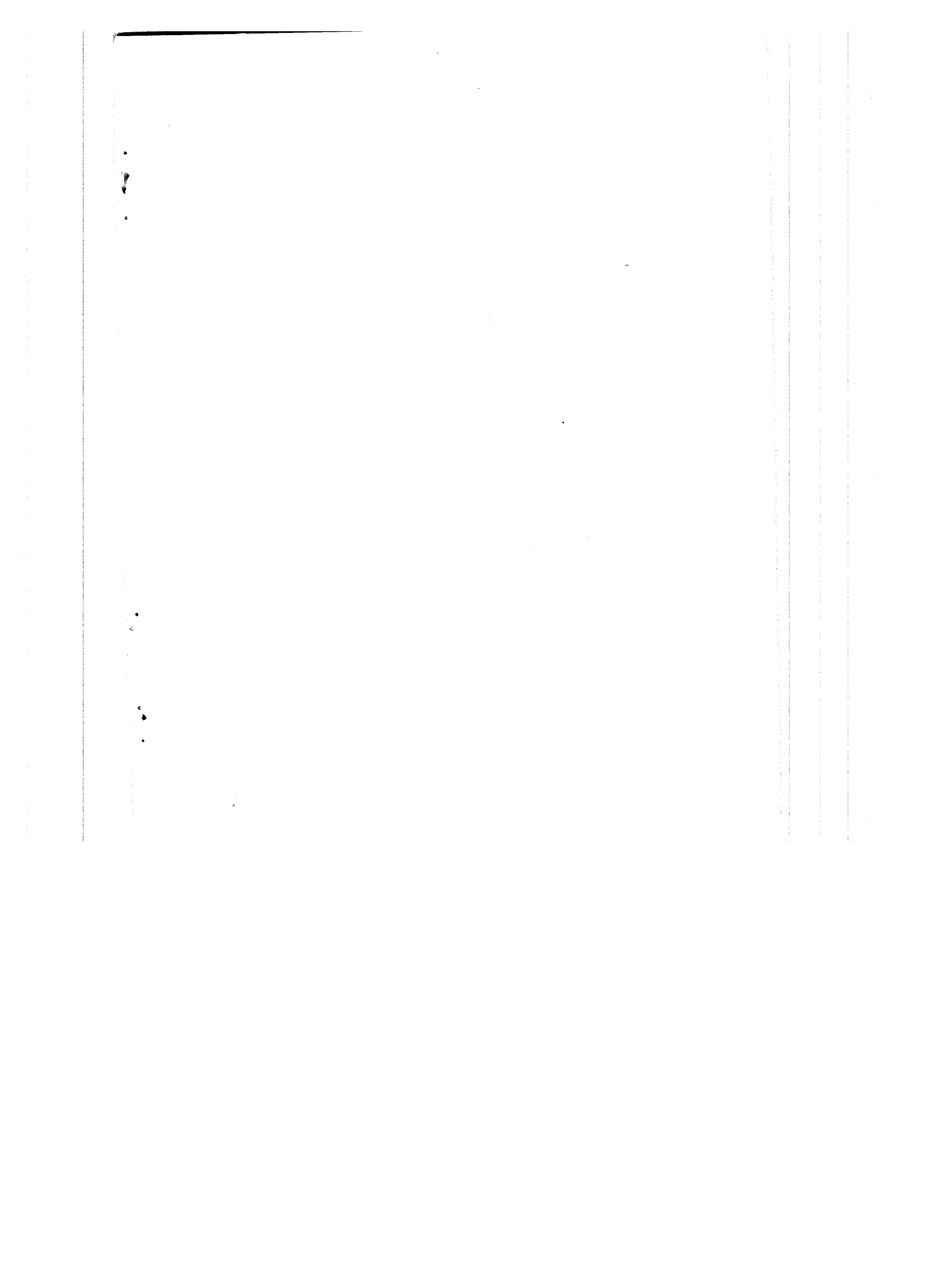
من الجدول السابق نلاحظ أن كلّاً من الناتج الحدي والناتج المتوسط يبدأ في التزايد ليصل كل منهما إلى أقصى قيمة له. ثم تبدأ بعد ذلك في التناقص. ولكن يلاحظ أن معدل التغير في الناتج الحدي يكون أسرع من معدل التغير في الناتج المتوسط، سواء في مرحلة التزايد أو في مرحلة التناقص.

شكل (٢)

العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط (قانون الغلات المتناقصة)



ومن الشكل السابق نلاحظ أن الناتج الحدي يصل إلى أقصى قيمة له قبل الناتج المتوسط ويقطع الناتج المتوسط في أقصى قيمة له. وفي مرحلة تزايد الغلة يكون الناتج الحدي أعلى من الناتج المتوسط، أما في مرحلة تناقص الغلة يكون منحنى الناتج الحدي أسفل منحنى الناتخ المتوسط. كما يلاحظ أيضاً أن الناتج الحدي يساوي الصفر عندما يصل الناتج الكلي إلى أقصى قيمة له.



الفصل الثاني عشر(*)

دالة الانتاج في الفترة الطويلة

لقد تناولنا في الفصل السابق دالة الانتاج ذات العنصر المتغير الواحد أي دالة الانتاج في الفترة القصيرة حيث لم يكن ممكناً تغير الكميات المستخدمة من العناصر الأخرى (ثابتة). وقد تعرفنا على العلاقة بين حجم الانتاج الكلي والكمية المستخدمة من العنصر المتغير، بمناقشتنا لقانون الغلات المتناقصة.

وفي هذا الفصل سوف نتعرض لدالة الانتاج في الفترة الطويلة، حيث يمكن تغير الكميات المستخدمة من جميع خدمات عناصر الانتاج (لا توجد مستخدمات ثابتة)، وذلك بمناقشة ما يعرف بقانون غلة الحجم. وهنا سوف نبحث أثر تغير حجم المشروع كله على مستوى الانتاج بدلاً من أثر تغير كمية عنصر واحد على حجم الانتاج كما تم في الفصل السابق. ولكن يبدو من الأفضل أن نتناول بالشرح والتوضيح في بداية هذا الفصل لما يعرف بمنحنيات الناتج المتساوي والتي تشبه إلى حد كبير منحنيات سواء المستهلك التي نوقشت عند بحث توازن المستهلك.

وهنا سوف نتعرض للتعريف بمنحنى الناتج المتساوي وخصائصه وكيفية استخدامه لتحديد التوليفة المثلى للانتاج أي التوليفة المثلى من المستخدمات الانتاجية. ويقصد بالتوليفة المثلى تلك الأكثر كفاءة والتي تحقق

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد رمضان نعمة الله.

مستوى انتاج معين بأقل تكلفة ممكنة أو بتكلفة معينة تمكن من تحقيق أقصى انتاج ممكن.

ونختتم هذا الفصل بتوضيح مسار توسع المشروع أي مراحل غلة الحجم باستخدام خريطة الناتج المتساوي وخط التكلفة المتكافئة الذي يتحدد بمقدار ما يخصصه المنتج للاتفاق على العنصرين وبالأسعار المحددة لكل من العنصرين.

١ ـ قانون غلة الحجم La Loi des rendements d'echelle :

طبقاً لقانون غلة الحجم، فإن زيادة الكميات المستخدمة من جميع خدمات عناصر الانتاج (أو المدخلات) ممتزجة ببعضها (زيادة حجم المشروع)، يترتب عليه في البداية زيادة حجم الانتاج الكلي بمعدل متزايد، ثم بمعدل ثابت، ثم بمعدل متناقص. ويمكن أن يطلق على هذه الاتجاهات الثلاث «لغلة الحجم». مرحلة تزايد غلة الحجم، مرحلة ثبات غلة الحجم، ثم مرحلة تناقص غلة الحجم.

ففي حالة ما إذا أدت زيادة الكميات المستخدمة من كل المدخلات بنسبة معينة إلى زيادة حجم الانتاج الكلي للمشروع بنسبة أكبر، فإنه يمكن القول بأن المشروع يمر بمرحلة تزايد غلة الحجم.

وفي حالة ما إذا أدت زيادة الكميات المستخدمة من كل المدخلات بنسبة معينة إلى زيادة حجم الانتاج الكلي للمشروع بنفس النسبة، فان المشروع يكون في مرحلة ثبات غلة الحجم.

أما إذا أدت زيادة الكميات المستخدمة من المدخلات بنسبة معينة إلى زيادة في حجم الانتاج الكلي بنسبة أقل، فان المشروع يكون في مرحلة تناقص غلة الحجم.

ومن الجدير بالذكر هنا أن تزايد غلة الحجم يصاحب عادة بداية مرحلة التوسع في حجم المشروع. ولكن بعد أن يصل توسع المشروع إلى

حد معين، تبدأ المشاكل الفنية والادارية في الظهور بدرجة تقل فيها كفاءة جميع العناصر المستخدمة، وهذا ما يفسر تناقص غلة الحجم بعد الوصول إلى درجة معينة من التوسع ومضاعفة حجم المشروع. وسوف نتناول في نهاية الفصل بعض الأسباب الرئيسية لتزايد وتناقص غلة الحجم.

٢ - دالة الانتاج ذات العنصرين المتغيرين:

لقد عرفنا أن الفترة الطويلة تسمح للمنتج بتغير الكميات المستخدمة من جميع عناصر الانتاج أي لا تبقى عناصر ثابتة. وتتضمن دالة الانتاج في هذه الفترة وجود عنصرين أو أكثر متغيرين، يمكن إحلال أحدهما محل الآخر للاحتفاظ بمستوى الانتاج ثابت.

وفي هذه الحالة، أي حالة امكانية استبدال كميات من خدمات أحد العنصرين وليكن رأس المال بوحدات أو بكميات اضافية من العنصر الآخر، وليكن العمل، فإن المنتج يكون لديه امكانية الاختيار بين «توليفات انتاجية» مختلفة للوصول إلى حجم معين من الانتاج.

ك = د (ر، ل).

ويمكن التعبير عن عملية الاحلال بين خدمات العنصرين للحصول على نفس مستوى الانتاج بمثال افتراض بسيط، كما هو موضح في الجدول الآتي:

جدول (٢)
نسب المزج المختلفة لإعطاء مستوى انتاج ثابت

وحدات رأس المال (ر)	وحدات العمل (ل)	حجم الانتاج (ك)	معامل الاحلال الفني $\frac{\Delta ك}{\Delta ل}$
١٠	١٠	٥٠	-
٧	٢٠	٥٠	٣: ١٠
٥	٣٠	٥٠	٢: ١٠
٤	٤٠	٥٠	١: ١٠
٣	٥٥	٥٠	١: ١٥

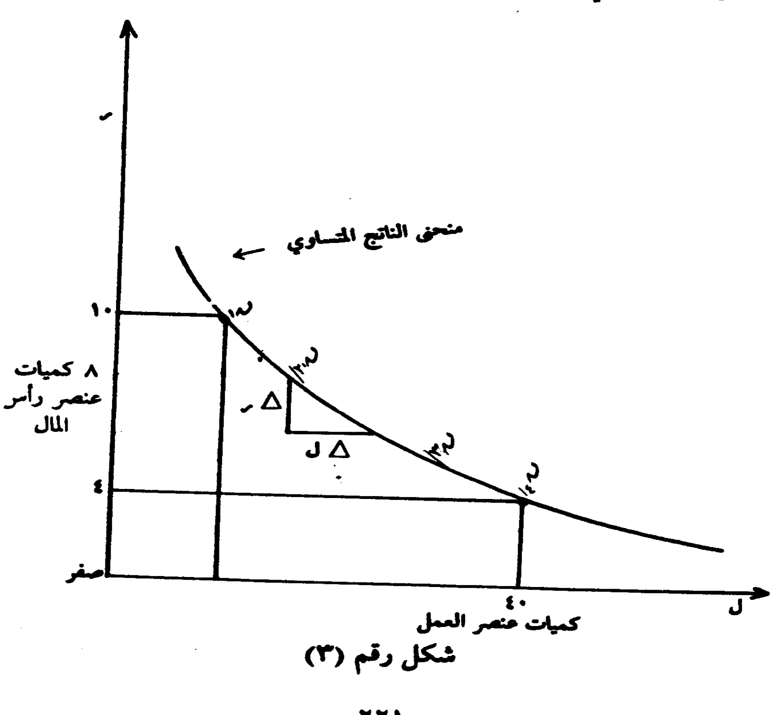
من المثال الافتراض لنسب المزج بين العنصرين، في الجدول السابق، يتضح لنا أن ٥٠ وحدة من سلعة معينة، يمكن الحصول عليه أما عن طريق مزج ١٠ وحدات من رأس المال مع ١٠ وحدات من خدمات العمل أو ٧ وحدات من رأس المال مع ٢٠ وحدة من خدمات العمل أو بتوليفات فنية أخرى من خدمات العنصرين، كما هو موضح في الجدول رقم (٢). وكل هذه التوليفات الفنية تعبر عن طرق انتاج مختلفة يمكن الاختيار فيما بينها، طالما أنها تعطي نفس مستوى الانتاج.

٢ - ١: منحنى الناتج المتساوي Iso-quant Curve:

يعبر منحنى الناتج المتساوي عن التوليفات الفنية المختلفة (افتراض قابلية وحدات العنصرين للانقسام إلى أجزاء صغيرة) أو نسب المزج المختلفة التي تمكن جميعها من الحصول على نفس مستوى الانتاج. وهكذا فان منحنى الناتج المتساوي يمثل التعبير البياني للمثال العددي الافتراضي في

الجدول السابق. حيث تعطي التوليفات الفنية المختلفة مستوى ثابت من الانتاج.

فإذا فرضنا أن الوحدات المستخدمة من عنصر العمل تقاس على المحور الأفقي، وأن الوحدات المستخدمة من عنصر رأس المال تقاس على المحور الرأسي، فان النقط المختلفة، م١ر، م٢ر، م٣ر، م٤ر، تعبر عن التوليفات الفنية المختلفة للمزج بين العنصرين، والتي تعطي أي منها نفس مستوى الانتاج. ومن الملاحظ أن هذا المنحنى ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين، أي يكون سالب الميل. ويفسر هذا الاتجاه، بتناقص المعدل الفني للاحلال بين العنصرين.



شكل رقم (٣)

٢ - ٢ : المعدل الفني للاحلال:

بافتراض امكانية تجزئة وحدات خدمات عناصر الانتاج إلى أجزاء صغيرة جداً، فان الانتقال من نقطة معينة على منحنى الناتج المتساوي إلى نقطة أخرى، يتضمن امكانية إحلال كميات من أحد المدخلين أو العنصرين محل كميات من العنصر الآخر. وذلك لأن كل نقطة على منحنى الناتج المتساوي تعبر عن توليفة فنية معينة وأن كل التوليفات الممثلة بمنحنى واحد تعطي نفس مستوى الانتاج.

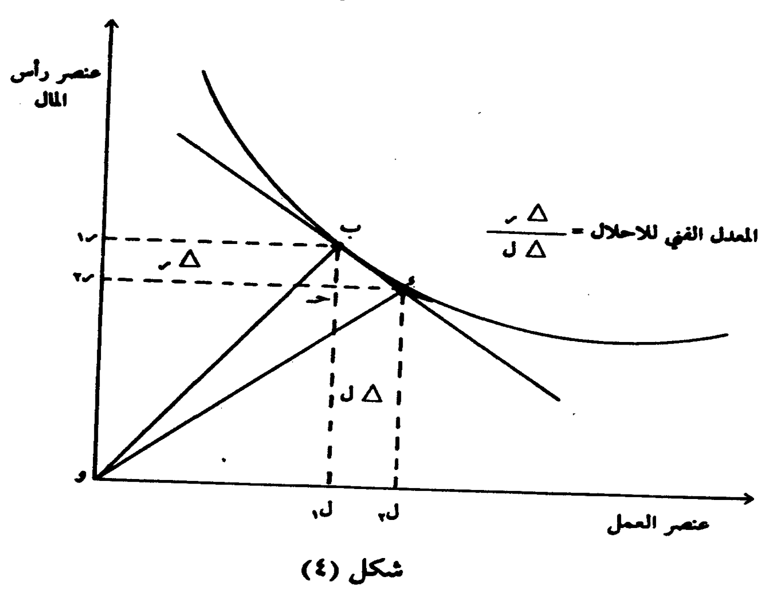
والمعدل الفني للاحلال عبارة عن النسبة بين مقدار التغير في كمية أحد العنصرين منسوبة إلى التغير في كمية العنصر الآخر، أو بمعنى آخر هو كمية الزيادة في استخدام أحد العنصرين مقابل التخلي عن كمية من العنصر الآخر، لبقاء نفس مستوى الانتاج ثابت. ففي الشكل رقم (٤) نرى ان النقطتين ب، ء، يمثلان توليفتان مختلفتان للمزج بين العنصرين (رأس المال، والعمل)، واللتان تعطيان نفس مستوى الانتاج م. حيث ينتج هذا المستوى للانتاج عند نقطة ب بالكميتين ور١ من رأس المال، ول١ من العمل. ويمكن الحصول على معامل رأس المال/عمل عند هذه النقطة بإيجاد ميل الخط وب والذي يقاس في الشكل بالنسبة $\frac{\text{ور}_1}{\text{ول}_1}$
ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة لنقطة ء على منحنى الناتج المتساوي، حيث يقاس معامل رأس المال/ عمل بميل الخط وء وهو يساوي $\frac{\text{ور}_2}{\text{ول}_2}$

ويؤدي التحرك من نقطة ب إلى نقطة ء على نفس منحنى الناتج المتساوي إلى احلال وحدات من العمل محل وحدات من رأس المال، ويقاس المعدل الفني للاحلاك بالتغيرات في الكميات المستخدمة من كل من العنصرين نتيجة للانتقال من نقطة ب إلى نقطة ء.

$$\text{المعدل الفني للاحلال} = \frac{\text{التغير في الكمية المستخدمة من رأس المال}}{\text{التغير في الكمية المستخدمة من العمل}}$$

$$= \frac{\Delta\, \text{ر}}{\Delta\, \text{ل}} = \frac{\text{ب حـ}}{\text{حـ ء}}$$

وإذا افترضنا اقتراب نقطة ء من نقطة ب بحيث انطبقتا على بعضهما وأصبحتا نقطة واحدة على منحنى الناتج المتساوي (تغير صغير جداً)، فـان المعدل الحدي للاحلال $\frac{\Delta\, \text{ر}}{\Delta\, \text{ل}}$ يؤول إلى مجرد معامل تفاضلي يمكن قياسه بميل المماس للمنحنى عند هذه النقطة $\frac{\text{ء ر}}{\text{ء ل}}$.



شكل (٤)

ويلاحظ أن المعدل الفني للاحلال يتناقص على طـول منحنى الناتـج المتساوي، ولعل هذا ما يفسر تحدب منحنى الناتج المتساوي من اتجـاه نقطة

الأصل. ويمكن ايجاد العلاقة بين المعدل الفني للاحلال بين العنصرين وبين الانتاجية الحدية لكل من العنصرين على النحو الآتي:

نحن نعرف أن التحرك من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الناتج المتساوي يعني ثبات مستوى الناتج الكلي على الرغم من التنازل عن جزء صغير من كمية أحد العنصرين Δ ر واستبدالها بكمية اضافية من وحدات العنصر الثاني Δ ل. وهذا يعني تحقق الشرط الآتي:

Δ ر × انتاجية حدية للعنصر ر = Δ ل × انتاجية حدية للعنصر ل.

وبالتالي فان $\frac{\Delta \text{ر}}{\Delta \text{ل}} = \frac{\text{انتاجية حدية للعنصر ل}}{\text{انتاجية حدية لرأس المال}}$

وكما سبق أن عرفنا فإن المعدل الفني للإحلال يمكن قياسه عند نقطة على منحنى الناتج المتساوي، عندما تؤول هذه التغيرات إلى تغيرات صغيرة جداً، وذلك بميل المماس للمنحنى عند تلك النقطة. وهكذا فان ميل منحنى الناتج المتساوي عند نقطة معينة عليه تمثل النسبة بين الانتاجيات الحدية لكل من العنصرين.

ويمكننا تلخيص ما سبق في النقاط الرئيسية الآتية:

أ - يعبر منحنى الناتج المتساوي عن نسب المزج المختلفة (التوليفات الفنية) بين العنصرين، التي تمكن جميعها من الحصول على نفس مستوى الانتاج.

ب - يتم احلال أحد العنصرين محل العنصر الآخر، عندما يتم التحرك من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الناتج المتساوي. وذلك وفقاً لمعدل فني للاحلال $\frac{\Delta \text{ر}}{\Delta \text{ل}}$ ، متناقص.

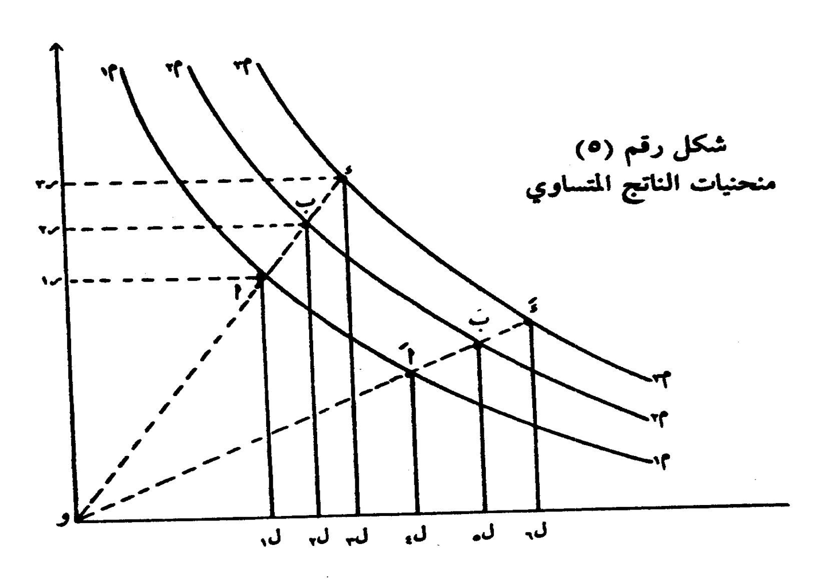
حـ ـ منحنيات الناتج المتساوي، في الحالة الىعادية، تكون غالباً محدبة من اتجـاه نقـطة الأصـل، وذلـك لسبب تنـاقص المعـدل الحـدي الفني للاحلال.

٢ ـ ٣: خريطة منحنيات الناتج المتساوي:

كما نعرف، من دراستنا لتوازن المستهلك، فـان خريـطة منحنيات الناتج المتسـاوي تعكس الخيارات الفنيـة لعملية الانتـاج، كما هـو الحال في خريطة، سواء المستهلك التي تعكس تفضيلاته وأذواقه فيما يتعلق بالاختيـار بين المجموعـات المختلفة من السلع المستهلكة. وكل منحنى نـاتج متسـاوي يمثـل مستوى معـين من الانتاج، ومجمـوعة من الخيـارات الفنيـة التي تمكن الحصـول على هـذا المستوى. ويـلاحظ أن منحنى النـاتـج المتساوي الأعـلى يعطي مستوى انتاج أعلى، بينما تعطي كل التوليفـات الممثلة بمنحنى واحد، مستـوى ثابت من الانتـاج. والشكل (رقم ٦) يـوضح لنـا شكـل خـريـطة منحنيات الناتج المتساوي أو ما يطلق عليه أحياناً بخريـطة «سواء المنتـج». وفي هـذا الشكل نـلاحظ، أن منحنى النـاتـج المتساوي م١، يعـبر مثلاً عن مستوى انتاج يعادل ١٠٠ وحدة، بينما يمثل المنحنى م٢ مستـوى انتاج أعـلى وليكن ٢٠٠ وحـدة وهكـذا. ويـبين الخط المستقيم الـذي يخـرج من نقـطة الأصـل وليقطع كـل هذه المنحنيـات في النقط ا، ب، ى، يبين لنـا النسبـة الثابتة بين رأس المال والعمـل. عند النقط ا، ب، ى يمكننـا الحصول عـلى مسـتـويـات الانـتـاج ١٠٠، ٢٠٠، ٣٠٠ بـالـنـسـب $\frac{\text{ور}_{1}}{\text{ول}_{1}}$ = $\frac{\text{ور}_{2}}{\text{ول}_{2}}$ = $\frac{\text{ور}_{3}}{\text{ول}_{3}}$ عـلى التوالي. وبنفس المنـطق يمكن القول بـأن الخط وآبَ ىَ يبـين نسب رأس المـال / العمـل الشـابتـة التي تسـاوي

$$\frac{\text{ل}_{4}\,\text{ا}}{\text{ول}_{4}} = \frac{\text{ل}_{5}\,\text{بَ}}{\text{ول}_{5}} = \frac{\text{ل}_{6}\,\text{ىَ}}{\text{ول}_{6}}.$$

ويجب ملاحظة، أنه طالما أن منحنى الناتج المتساوي ثابت، فإن نسبة رأس المال / العمل تتناقص بالتحرك على نفس منحنى الناتج المتساوي من اليسار إلى اليمين. ولكن في المقابل نلاحظ أن مستويات الانتاج تتزايد بالتحرك على طول الخط و أ ب ء من أسفل إلى أعلى ونفس الشيء بالنسبة للتحرك على الخط و أَ بَ ءَ، ولكن بنسب رأس المال / عمل ثابتة.

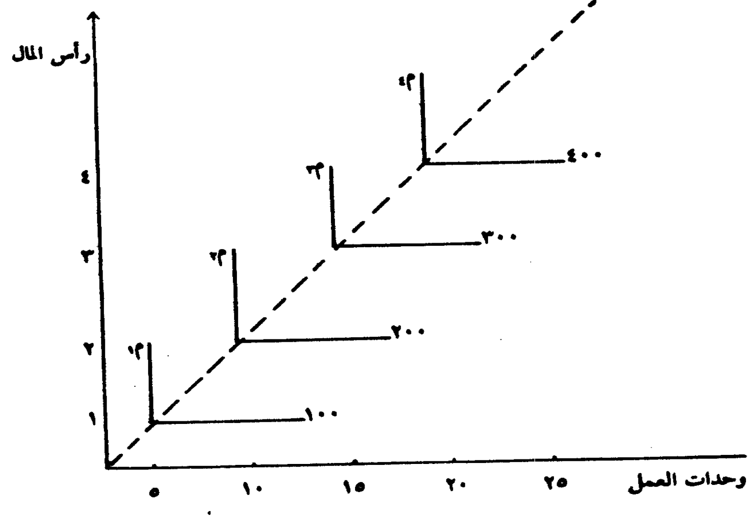


شكل رقم (٥)
منحنيات الناتج المتساوي

٣ ـ دالة الانتاج مع نسب مزج ثابتة (تكامل جامد بين العنصرين):

يمكننا التعرف على شكل خاص لمنحنى الناتج المتساوي وذلك إذا ما افترضنا امكانية الحصول على مستويات انتاج مختلفة بنفس نسبة المزج بين العنصرين. حيث توجد بعض العمليات الانتاجية أو حالات انتاج سلع معينة، يستلزم ضرورة ثبات نسبة المزج بين العنصرين. وفي هذه

الحالة يمكن القول أن هناك «تكامل جامد» Complémentarité Stricte بين العنصرين، والشكل رقم (٦) يوضح لنا هذا النوع من التكامل في دوال الأنتاج. فعلى فرض أن هناك سلعة معينة يمكن أن تنتج فقط بنسبة مزج أو توليفة انتاجية واحدة من العنصرين. على سبيل المثال يلزم لانتاج ١٠٠ وحدة من سلعة معينة نسبة من رأس المال إلى العمل هي ١ : ٥ أي استخدام ٥ وحدات من العمل مقابل استخدام وحدة واحدة من رأس المال. وهكذا، فإن استخدام عدد ٢ وحدة من رأس المال و ١٠ وحدات من العمل يمكننا من انتاج ٢٠٠ وحدة من السلعة، وكذلك فان ٣ وحدات من رأس المال و ١٥ وحدة من العمل، يمكننا من انتاج ٣٠٠ وحدة من السلعة. ويوضح الشكل الآتي منحنيات ناتج متساوي خاصة، تأخذ شكل زاوية قائمة. فإذا أخذنا منحنى الناتج المتساوي $م_1$ (١٠٠)، فانه يعبر عن نسبة مزج بين رأس المال إلى العمل تعادل ١ : ٥ ومن الملاحظ أن هذا الحجم من الانتاج لا يمكن تحقيقه بأي نسبة مزج أخرى بين العمل ورأس المال. فإذا فرض واستخدمت كميات أكبر من أحد العنصرين وليكن رأس المال مع بقاء الكميات المستخدمة من العنصر الآخر ثابتة، فإن ذلك لا يؤدي إلى زيادة الانتاج من السلعة، أي أن مستوى الانتاج الكلي لا يتغير. بعبارة أخرى فانه فيما عدا هذه النسبة الثابتة للمزج بين العنصرين، فان الانتاجية الحدية لأي من العنصرين تكون مساوية للصفر. ولكن في حالة مضاعفة الكميات المستخدمة من كل من العنصرين بحيث تظل نسبة المزج ثابتة، فإنه يمكن الحصول انتاج أعلى.



شكل (٦)
منحنى الناتج المتساوي في حالة التكامل الجامد بين العنصرين

ويلاحظ أن المثال السابق يعبر عن حالة خاصة لمنحنيات الناتج المتساوي. حيث تكون الحالة الأكثر شيوعاً في الواقع هي تلك التي توجد بها أكثر من نسبة واحدة للمزج بين العنصرين.

٤ - الأشكال المختلفة لمنحنيات الناتج المتساوي:

يمكن حصر الأشكال الرئيسية لمنحنيات الناتج المتساوى طبقاً للمعيارين الرئيسيين الآتيين:

١ - معيار الاحلال والتكامل Complementarité et Substituabilité.

٢ ـ معيار تناقص المعدل الحدي الفني للاحلال أو عدم تناقصه Taux de Substitution وسوف نناقش مع التوضيح بيانياً، كل من المعيارين.

١ ـ الاحلال والتكامل بين العنصرين:

أ ـ الاحلال بين العنصرين:

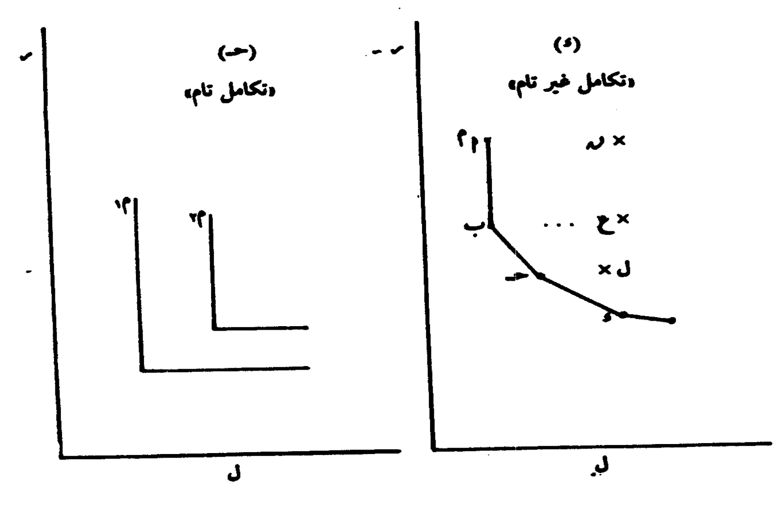
وهنا يمكن التفرقة كما سبق أن عرفنا، بين «الاحلال التام» و «الاحلال غير التام». فإذا فرض وكان الاحلال بين العنصرين هو من النوع التام، Substitution Parfaite، يعني أن وحدات العنصرين متجانسة ومتماثلة تماماً من الناحية الفنية اللازمة لانتاج السلعة، فان منحنى الناتج المتساوي يأخذ في هذه الحالة شكل الخط المستقيم كما هو موضح في الشكل ٧ ـ أ. وفي هذه الحالة يفترض أن وحدات العنصرين قابلة للتجزئة إلى وحدات صغيرة. وفي هذه الحالة يظل المعدل الحدي الفني للاحلال ثابت إذا ما تحركنا من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الناتج المتساوي.

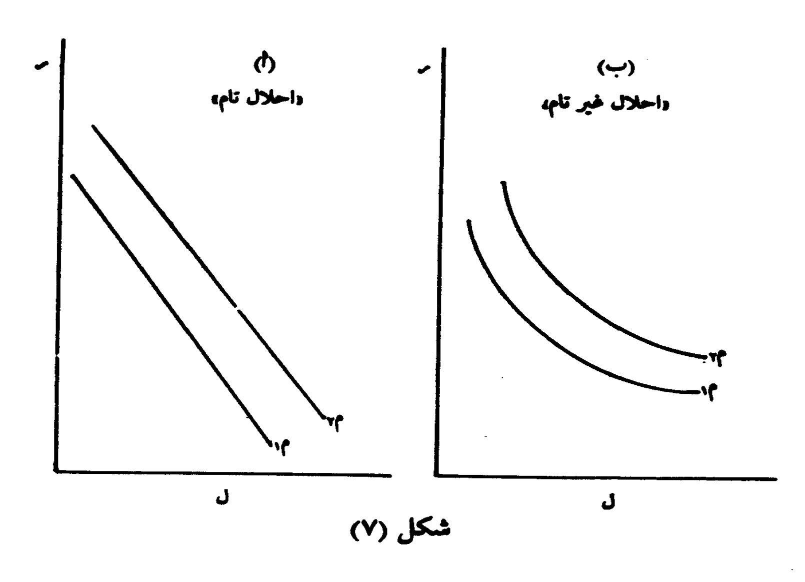
أما في حالة الاحلال غير التام La Substitution Imparfaite، فإن منحنى الناتج المتساوي يأخذ شكل منحنى أملس يكون مقعر (أو محدب) من اتجاه نقطة الأصل كما هو موضح في الشكل (٧ ـ ب).

ب ـ درجة التكامل بين العنصرين:

يلاحظ أيضاً أن شكل منحنى الناتج المتساوي يختلف باختلاف درجة التكامل بين العنصرين. ففي حالة التكامل الجامد Camplementarité Stricte بين العنصرين المستخدمين في العملية الانتاجية (بمعنى أنه يلزم حداً أدنى من كل من العنصرين لانتاج السلعة)، فإن منحنى الناتج المتساوي يأخذ شكل زاوية قائمة. وقد تعرضنا لهذه النقطة عند مناقشة نسب المزج بين العنصرين في دالة الانتاج. ويوضح شكل (٧ ـ حـ) هذه الحالة. وإذا فرض وكان التكامل بين العنصرين هو من النوع غير الجامد، وهي الحالة التي يطلق عليها أحياناً «ازدواجية أو تعددية» الطرق الانتاجية،

فإن منحنى الناتج المتساوى، يأخذ في هذه الحالة شكل منحنى منكسر (كما هو موضح في الشكل (٧ ـ ء). ففي هذه الحالة نلاحظ أن حجم الانتاج م مثلاً، يمكن التوصل إليه أما باستخدام طرق الانتـاج الممثلة بالنقط أ، ب، حـ، ء أو بـطرق انتاج أخـرى ممثلة بالنقط هـ، ىه، ع، ل عـلى التوالي. ومن الـواضـح أن أي نقـطة (تـوليفيـة فنيـة) من أي من المجمـوعتـين من التوليفات، تعـطي نفس مستوى الانتـاج. ولكن من الملاحظ، أن امكـانية الحصـول على نفس مستـوى الانتاج ليست واحـدة من حيث «الكفـاءة» في استخـدام كميات من العنصرين. فـالنقط ىه، ع، ء، ل، تمثل تـوليفات فنية ممكنة للحصـول على نفس مستـوى الانتاج الـذي يمكن الحصول عليـه عن طـريق التوليفـات الفنية الممثلة بـالنقط أ، ب، حـ، ء، ولكن يحـدث هذا بكميات أكبر من أحد العنصرين. أن أي نقطة على المنحنى المنكسر أ، ب، حـ، ء، تعطي نفس مستوى الانتاج م، والذي تعطيه نقطة مثل ع. ولكن في حالة إتبـاع الطريقـة الأخيرة يتم الانتـاج بكفاءة أقـل، حيث يتم استخدام كميات أكبر من أحد العنصرين.





شكل (٧)

٢ ـ شكل منحنى الناتج المتساوي وتناقص المعدل الفني للاحلال:

لقد سبق وعرفنا أن المعدل الفني للاحلال بين العنصرين، يمثل النسبة بين الكمية من أحد العنصرين، Δ ر مثلاً، التي يتم استبدالها بكمية اضافية من العنصر الآخر Δ ل، بحيث يظل مستوى الانتاج الكلي

ثابت = $\frac{\Delta ر}{\Delta ع}$

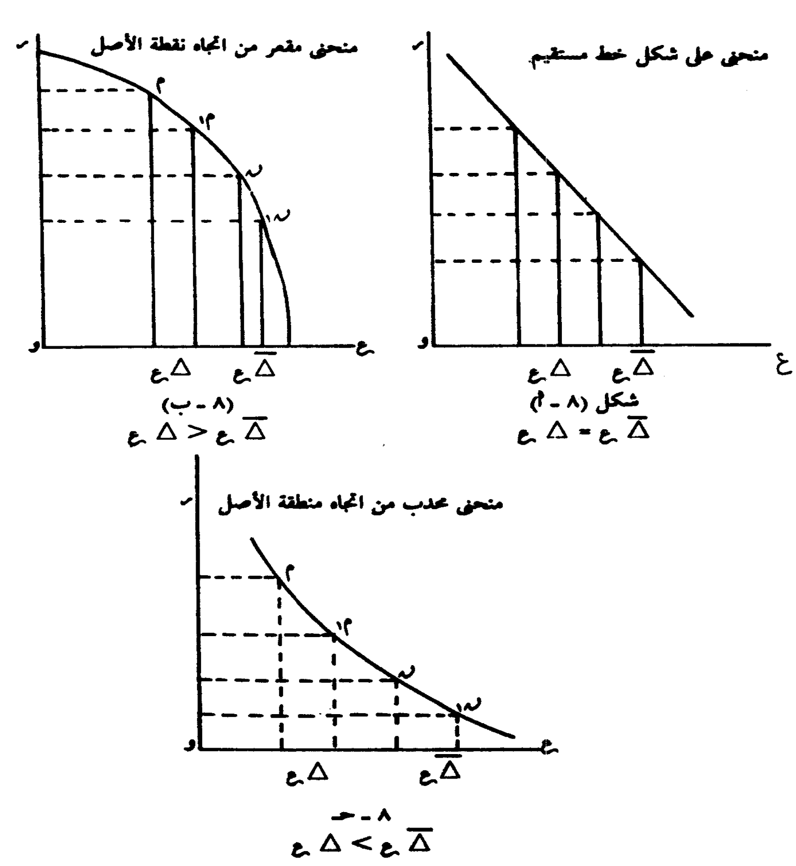
ومن الشكل (٨) نلاحظ أنه:

ـ في حالة المعدل الفني للاحلال المتناقص، يكون منحنى الناتج المتساوي محدب من اتجاه نقطة الأصل (٨ ـ حـ)، أي يأخذ خاصية التحدب Convexité.

ـ في حالة ما إذا كان المعدل الفني للاحلال متزايد فان منحنى الناتج

المتساوي يأخذ شكلا يكون فيه مقعرا من اتجاه نقطة الأصل، «Concavité» كما هو الحال في الشكل ٨ ـ ب.

وفي حالة ما إذا كان المعدل الفني للاحلال بين العنصرين ثابتاً، فان منحنى الناتج المتساوي يأخذ شكل خط مستقيم (شكل ٨ ـ أ).



شكل (٨ ـ أ)

(٨ ـ ب)

٨ ـ حـ

٥ - توليفة الانتاج الأكثر كفاءة (الوضع الأمثل للانتاج):

لقد تعرفنا في الجزء السابق من هذا الفصل على طبيعة دالة الانتاج ذات المتغير الواحد (قانون تزايد وتناقص الغلة)، وكذلك درسنا دالة الانتاج ذات المتغيرين (منحنى الناتج المتساوي). كما تعرفنا أيضاً على أشكال منحنيات الناتج المتساوي طبقاً لدرجة الاحلال ودرجة التكامل بين المستخدمين. ومن كل هذا أمكن لنا معرفة أن المشروع أو المنتج الفرد تُتاح له عدة خيارات فنية أو «توليفات فنية»، تمثل طرق مختلفة للانتاج، يعطي كل منها نفس مستوى الانتاج.

والسؤال الآن، هو كيف يقوم المنتج باختيار أفضل هذه الطرق الفنية المتاحة والبديلة للوصول إلى انتاج معين؟ ما هي أفضل طريقة؟ أو بمعنى آخر ما هي أكثر طرق الانتاج البديلة، والمتاحة كفاءة؟ من الواضح أن أكثر طرق الانتاج كفاءة (بما يتفق وهدف تحقيق أقصى ربح)، لا شك أنها سوف تكون أقل الطرق تكلفة. وسوف نحاول توضيح ذلك فيما يلي:

لكي نتعرف أولاً، على أقل «التوليفات الفنية» أو طرق الانتاج تكلفة، فانه يلزم التعرف على حجم التمويل المخصص للانفاق على شراء الكميات المستخدمة من خدمات عناصر الانتاج التي تتطلبها تلك التوليفات الفنية. وكذلك يتعين التعرف على ثمن كل وحدة من هذه المستخدمات أو المدخلات. وهذا ما يمكن التعرف عليه من خلال التعرف على ما يسمى بخط «التكلفة المتكافئة» أو خط الميزانية.

٥ - ١: خط التكلفة المتكافئة أو خط الميزانية

Droit de budget ou d'isocout

لنفرض أن المشروع أو المنتج، قد خصص مبلغاً قدره ١٠٠ وحدة نقدية للانفاق على الكميات اللازمة من خدمات عناصر الانتاج، لانتاج حجم معين من السلع والخدمات. وأن أسعار العنصرين المستخدمين هي ٢، ١٠ على التوالي. في هذه الحالة يمكن التعبير عن قيد الامكانيات الذي

يلتزم به المنتج في اختيار التوليفات الفنية، وذلك وفقاً للصياغة البسيطة التالية:

$$ن \geqq ث_{ع} \times ك_{ع} + ث_{ر} \times ك_{ر}.$$

وهكذا، فان المنتج يجب عليه أن يختار أي توليفة معينة بحيث لا يتجاوز الانفاق الكلي عليها المبلغ $ن$، أي اجمالي التمويل المخصص للانتاج.

وفي هذه الحالة، لكي نرسم حدود هذه الامكانيات، فانه يمكننا تصور الثلاث احتمالات المتاحة للمنتج، فيما يتعلق بالانفاق على شراء كميات من المستخدمات الانتاجية:

أ ـ الاحتمال الأول: يتمثل في انفاق كل المبلغ المخصص للعملية الانتاجية على شراء وحدات من عنصر رأس المال فقط ($ر$)، وفي هذه الحالة فانه لا يشتري أي كميات من العنصر الآخر ($ل$).

$ك_{ر} = \frac{ن}{ث_{ر}}$ ، وبالتالي تكون التوليفة هي (٠، $ك_{ر}$).

ويمثل هذا الاختبار بالتوليفة التي تعبر عنها نقطة أ على المحور الرأسي في الشكل رقم (٩).

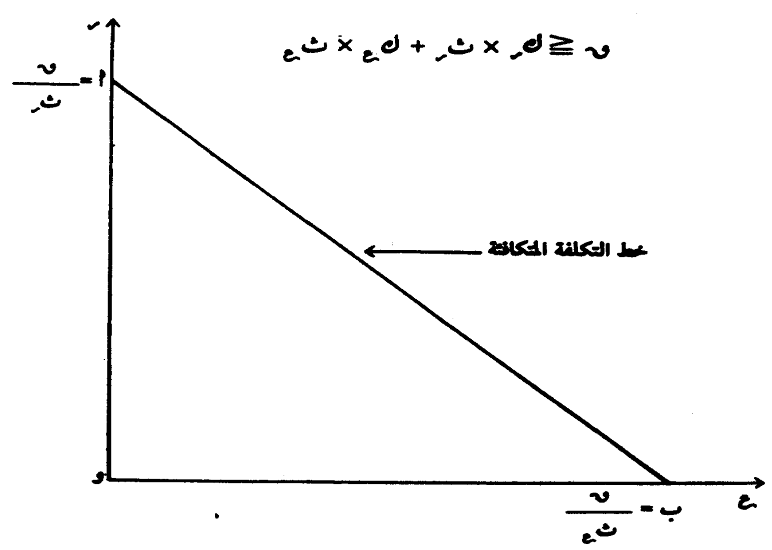
ب ـ الاحتمال الثاني: يتمثل في انفاق كل المبلغ المخصص على شراء وحدات من وحدات العنصر الثاني ($ع$) فقط، وفي هذه الحالة لا يشتري أي كميات من العنصر الأول ($ر$).

$ك_{ع} = \frac{ن}{ث_{ع}}$ ، وفي هذه الحالة تمثل التوليفة المختارة بالنقطة ($ك_{ع}$، ٠).

وهي توليفة يعبر عنها بيانياً بالنقطة ب على المحور الأفقي.

حـ ـ والاحتمال الثالث ويمثل أكثر الاحتمالات واقعية. يتمثل في شراء كميات من كل من العنصرين أي ينفق المبلغ ن على كل من العنصرين.

وفي هـذه الحالـة تكون التـوليفـة التي يختـارهـا ($\text{ك}_{\text{ر}}$، $\text{ك}_{\text{ع}}$)، وهـذه التوليفة تمثلها أي نقطة تـقـع بين النقـطتين السابقتين أي بـين أ، ب على الخط أ ب. حيث تحقق أي تـوليفـة، تمثلهـا نقـطة تقـع عـلى الخط أ ب، المتساوية السابقة (قيد الميزانية).



وهكـذا يمكن تعريف نقـطتي تقاطـع خط الميـزانيـة مـع المحـورين، الأفقي والرأسي، على النحو الآتي:

عند نقطة أ، $\text{ك}_{\text{ع}} = \text{صفر} \Rightarrow \text{ك}_{\text{ر}} = \dfrac{\text{ن}}{\text{ث}_{\text{ر}}}$

عند نقطة ب، $\text{ك}_{\text{ر}} = \text{صفر} \Rightarrow \text{ك}_{\text{ع}} = \dfrac{\text{ن}}{\text{ث}_{\text{ع}}}$

وهكذا، فإن أي تـوليفة يختـارها المنتـج، تمثلها نقـطة تقع عـلى خط التكلفة المتكافئـة، تكون تكلفتهـا ثابتـة ومساويـة للمبلغ ن. ويلاحظ أن نقـط الاختيارات الممكنة للتوليفات الفنية المختلفة، تكون محصورة بمنطقـة الامكانيات المختلفة التي يعبر عنها المثلث أ ب حـ .

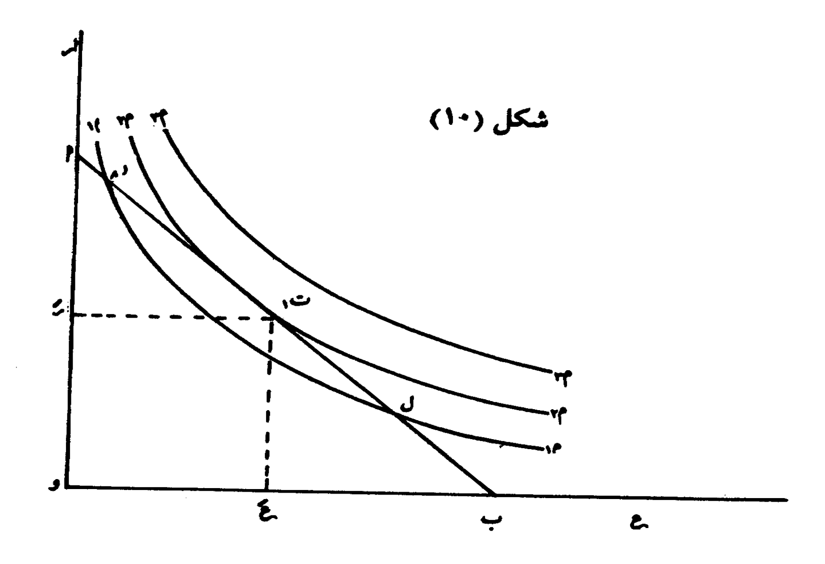
من الملاحظ أن ميل خط التكلفة = $\frac{\text{و أ}}{\text{و ب}}$

$$= \frac{\text{ن}}{\text{ث}_{\text{ر}}} \div \frac{\text{ن}}{\text{ث}_{\text{ع}}} = \frac{\text{ث}_{\text{ع}}}{\text{ث}_{\text{ر}}}$$

أي يساوي النسبة بين سعري العنصرين.

٥ ـ ٢ : توازن المنتج (تحقيق مستوى معين من الانتاج بأقل تكلفة):

يتحدد مستوى الانتاج بأقل تكلفة (اختيار أكثر الطرق الفنية كفاءة)، بالجمع بين الامكانيات التمويليـة للمنتج أو المشروع، والتي يعـبر عنها خط الميـزانية المتكـافئة، والامكانيـات الفنية للمـزج بين العنصرين والتي تمثلهـا خريطة منحنيات الناتج المتساوي. وتمثل نقطة تمـاس خط التكلفة المتكـافئة مع أعلى منحنى ناتج متساوي، نقطة تـوازن المنتج أو المشروع. وتمثـل هذه النقـطة أكثر التـوليفات الانتـاجية المتـاحة كفـاءة، حيث تمثل أعـلى مستوى انتاج ممكن (توليفة مثلى).



ولتدليل على أفضلية التوليفة الفنية، الممثلة بالنقطة ت١ على غيرها من التوليفات الفنية الأخرى المتاحة، نفترض أن المشروع أو المنتج قد اختار التوليفة الفنية الممثلة بالنقطة ن على منحنى الناتج المتساوي م١، وتقع على خط التكلفة المتكافئة. في هذه الحالة يتمكن المنتج من الحصول على مستوى الانتاج م١ بتكلفة كلية تعادل ون = كر × ثر + كع × ثع).

ولكن من الواضح، آن المنتج يستطيع لو تحرك على نفس خط التكلفة المتكافئة من النقطة ن إلى النقطة ت آن يحصل على مستوى انتاج أكبر (منحنى ناتج متساوي أعلى)، مع تحمل نفس التكلفة الكلية ون. وبنفس المنطق يمكن الوصول إلى نفس النتيجة، عند التحرك من نقطة ل إلى نقطة ت. وهكذا تمثل نقطة ب نقطة توازن بالنسبة للمنتج.

من الملاحظ أنه عند نقطة التوازن ت١ نجد أن:

ميل خط التكلفة المتكافئة = ميل منحنى الناتج المتساوي.

النسبة بين سعري العنصرين = المعدل الفني للاحلال بين العنصرين:

$$\frac{ث_{ع}}{ث_{ر}} = \frac{\Delta ر}{\Delta ع}$$

وبالتالي فإن المنتج الذي يحاول تعظيم انتاجه بأقل تكلفة يجب أن يأخذ في الاعتبار:

أ ـ النسبة بين سعري العنصرين، وهذه النسبة تساعده في عملية الاحلال بين العنصرين من الناحية التمويلية.

ب ـ المعدل الفني للاحلال والذي يوضح للمنتج امكانيات الاحلال بين العنصرين من الناحية الفنية.

وكما سبق أن تعرفنا في هذا الفصل، فانه يمكن بسهولة بيان العلاقة بين المعدل الفني للاحلال والانتاجيات الحدية للعنصرين.

$$\frac{\Delta ر}{\Delta ع} = \frac{\text{انتاجية حدية للعنصر } ع}{\text{انتاجية حدية للعنصر } ر}$$

ومن ثم يمكن اعادة صياغة وضع التوازن للمنتج، السابق ذكره على النحو الآتي:

$$\frac{\text{سعر عنصر الانتاج } ع}{\text{سعر عنصر الانتاج } ر} = \frac{\text{انتاجية حدية للعنصر } ع}{\text{انتاجية حدية للعنصر } ر}$$ [1]

---

(١) يمكن الوصول إلى هذه النتيجة بسهولة في حالة استخدام صيغة بسيطة لدالة الانتاج ك = ك (ع، ر)، ودالة قيد الميزانية و = ك$_{ع}$. ث$_{ع}$ + ك$_{ر}$. ث$_{ر}$.
ويتكوين دالة مقيدة بهذا القيد، ثم تعظيمها بإيجاد المعاملات التفاضلية الحدية، يمكننا الوصول إلى نفس النتيجة على النحو الآتي:

٦ ـ أثر الاحلال وأثر الدخل في مجال الانتاج:

لقد افترضنا عند تحليلنا لوضع توازن المنتج، ثبات أسعار خدمات عناصر الانتاج المستخدمة $ث_ع$، $ث_ر$. والآن سوف نبحث أثر تغير العلاقات السعرية لعناصر الانتاج، على وضع التوازن.

من السهل بيان أثر تغير النسبة بين السعرين على موقع خط التكلفة المتكافئة، وذلك كان نفترض انخفاض في سعر المستخدم الذي يقاس على المحور الأفقي $ث_ع$ مع بقاء ثمن العنصر الآخر $ث_ر$ ثابتاً. في هذه الحالة يؤدي انخفاض $ث_ع$ إلى انتقال خط الميزانية بانتقال نقطة تقاطعه مع المحور الأفقي جهة اليمين كما هو موضح في الشكل ليأخذ شكل ا بَ، ا بّ، ا بً مع بقاء نقطة تقاطعه مع المحور الرأسي على ما هي عليه. والعكس يحدث في حالة ارتفاع ثمن العنصر المقاس على المحور الأفقي $ث_ع$، ففي هذه الحالة ينقل خط الميزانية إلى جهة اليسار ليأخذ الأشكال ا حـ، ا حَ، ا حًـ. ففي حالة انخفاض $ث_ع$ يقل ميل خط التكلفة المتكافئة والعكس في حالة $ث_ع$. كما يوضحه الشكل رقم (١٠).

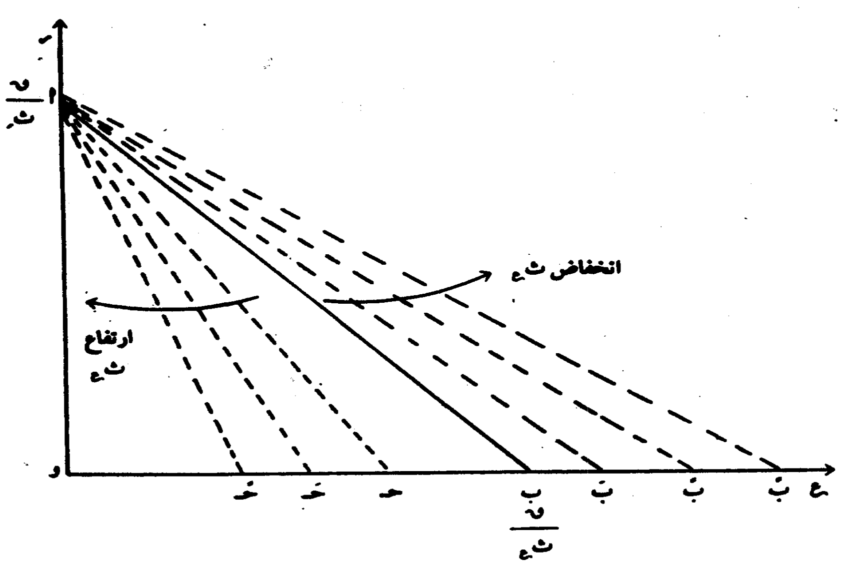
= م = ك (ع، ر) = ل (ك‌ع . ثع + كر . ثر).

$$\frac{ء م}{ء ع} = \frac{ء ك}{ء ع} - ل \cdot ث_ع = صفر \ldots \quad (١)$$

$$\frac{ء م}{ء ر} = \frac{ء ك}{ء ر} - ل \cdot ث_ر = صفر \ldots \quad (٢)$$

وبقسم (١) على (٢) تصل إلى $\frac{ء ك}{ء ع} \div \frac{ء ك}{ء ر} = \frac{ث_ع}{ث_ر} \ldots \quad (٣)$

شكل (١٠)
انتقال خط التكلفة المتكافئة

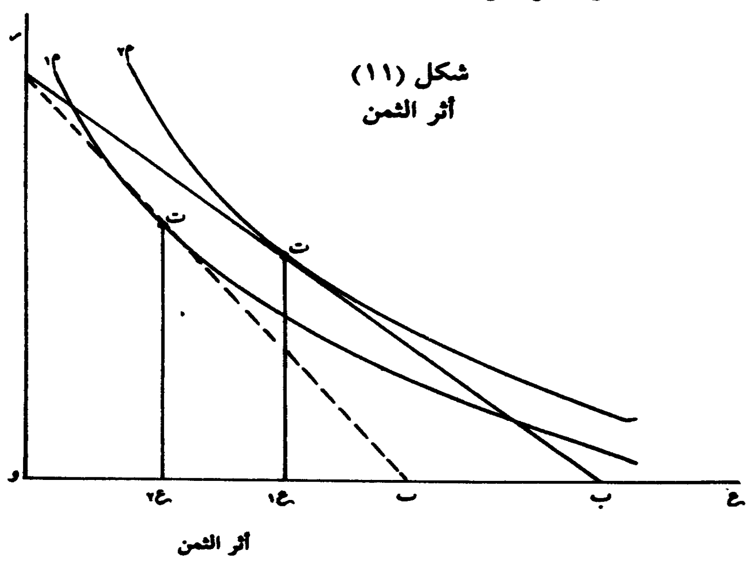


ويمكننا بيان أثر تغير سعر أحد العنصرين (اختلال العلاقة السعرية)، على وضع التوازن بالاستعانة بنفس الشكل الخاص بوضع التوازن والذي سبق الاشارة اليه. فعلى فرض أن المبلغ المخصص للانفاق على شراء العنصرين (ن) ظل ثابتاً على ما هو عليه، وأن سعر الوحدة من رأس المال ظل هو الآخر ثابتاً، ثر بينما ارتفع سعر الوحدة من عنصر العمل وأصبح ثَع بدلاً من ثع. كما سبق أن رأينا في الشكل السابق، فان هذا الارتفاع في سعر الوحدة من عنصر العمل الذي تقاس الكمية المستخدمة منه على المحور الأفقي، سوف يؤدي إلى انتقال خط الميزانية من جهة المحور الأفقي إلى اليسار. بمعنى آخر تصبح أقصى كمية يستطيع المنتج الحصول عليها من خدمات عنصر العمل في ظل السعر الجديد، على فرض

عدم شراء كميات من العنصر الآخر، تصبح أقل مما كانت عليه: $ك_{ع} = \frac{ف}{ثَ_{ع}}$ = وبَ. ويترتب على ذلك انتقال وضع توازن المنتج من نقطة ت إلى نقطة تَ على منحنى ناتج متساوي أقل.

ومن الشكل رقم (١١) نلاحظ أن وضع التوازن الجديد يناظر كمية أقل من خدمات العنصر رع الذي ارتفع ثمنه. فأصبحت كمية هذا العنصر في التوليفة الانتاجية الجديدة المختلفة بوضع التوازن تَ، و رع٢ بدلاً من و رع١. وهكذا يمكن القول بأن أثر ارتفاع سعر العنصر الانتاجي رع ترتب عليه نقص في الكمية المستخدمة منه تقدر بالمسافة رع١ رع٢ على المحور الأفقي. وهذا ما يطلق عليه «بأثر الثمن».

أثر الثمن = رع١ رع٢.



أثر الثمن

ويمكن تقسيم هـذا الانخفاض في الكمية المستخدمة من العنصر ع، نتيجة ارتفاع سعره (أثر الثمن)، إلى أثرين: هما أثر الاحلال وأثر الدخل. ان هذا الانخفاض في الكمية المستخدمة من العنصر ع، يفسر جزئياً، بما يعرف بأثر الاحلال. وذلك نتيجة لاحلال وحدات من العنصر الذي لم يرتفع ثمنه (ر) محل وحدات من العنصر الذي ارتفع ثمنه (أصبح أكثر تكلفة نسبياً). ولكن هذا الانخفاض في الكمية المستخدمة من العنصر ع، ترجع، من ناحية أخرى، إلى ما يعرف «بأثر الدخل». فكان ارتفاع التكلفة الناتج عن ارتفاع السعر، يناظر انخفاض الدخل أو الانتاج.

أثر الثمن = أثر الاحلال + أثر الدخل.

ويمكن أن نوضح بيانياً، تقسيم أثر الثمن الى أثرين (أثر الاحلال وأثر دخل)، وذلك باستخدام نفس الشكل السابق، ولكن مع اضافة خط تكلفة متكافئة جديد، بحيث يمثل مماساً لمنحنى الناتج المتساوي الأصلي وفي نفس الوقت يعبر ميله عن العلاقة السعرية الجديدة ($\frac{ثَ_ع}{ث_ر}$). وهكذا فان خط التكلفة الجديد أَبَ، يبين لنا أن ارتفاع سعر العنصر ع، قد تم تعويضه بزيادة افتراضية في المبلغ المخصص للانفاق و-، بحيث تكفي للاحتفاظ بنفس مستوى الانتاج الأصلي (منحنى الناتج المتساوي $م_٢$). وهذا الوضع الافتراضي للتوازن، تمثله النقطة ن على منحنى الناتج المتساوي $م_٢$.

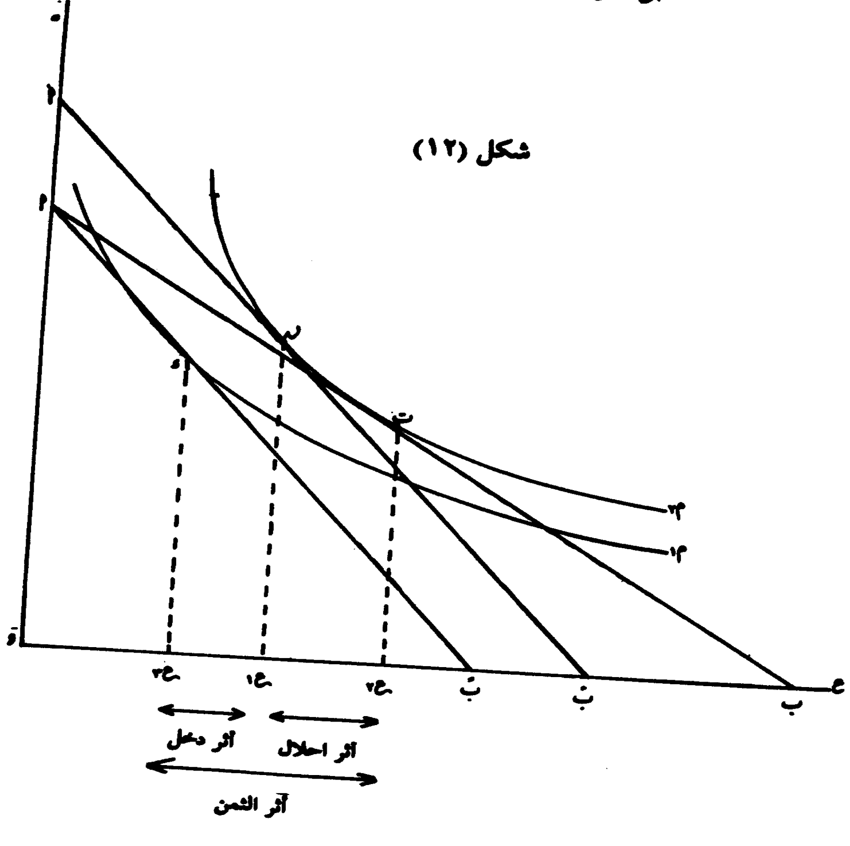
وهكذا، يمثل الانتقال من نقطة ت على المنحنى $م_٢$ إلى النقطة ن على نفس منحنى الناتج المتساوي أثر الاحلال والذي يناظره نقص الكمية المستخدمة من العنصر ع من $ع_٢$ الى $ع_١$ أي المسافة $ع_٢ ع_١$ على المحور الأفقي.

ويمثل الانتقال من نقطة ن على منحنى الناتج المتساوي $م_٢$ إلى

نقطة ء على منحنى الناتج المتساوي م١، «بأثر الدخل». ويناظره على المحور الأفقي نقص الكمية المستخدمة من العنصر ع من ع١ إلى ع٣.

وهكذا فان أثر الثمن = أثر الاحلال + أثر الدخل.

ع٢ ع٣ = ع٢ ع١ + ع١ ع٣.



شكل (١٢)

٧ - مسار توسع المشروع (غلة الحجم):

لقد سبق أن تعرضنا في بداية هذا الفصل لقانون غلة الحجم، وعرفنا أن هذه الظاهرة تختص بالفترة الطويلة، حيث يمكن تغير الكميات المستخدمة من جميع خدمات عناصر الانتاج (أي تغير حجم المشروع). وعرفنا أن غلة الحجم تمر بثلاث مراحل: أ - مرحلة تزايد غلة الحجم حيث تؤدي زيادة جحم المشروع (كميات المستخدمات) بنسبة معينة إلى زيادة حجم الانتاج بنسبة أكبر. ب - مرحلة ثبات غلة الحجم، وفي هذه المرحلة تؤدي زيادة حجم المشروع بنسبة معينة إلى زيادة حجم الانتاج الكلي بنفس النسبة. ثم أخيراً مرحلة تناقص غلة الحجم، حيث تؤدي زيادة حجم المشروع بنسبة معينة إلى زيادة حجم الناتج الكلي ولكن بنسبة أقل

فإذا فرض وكانت دالة الانتاج على الصورة البسيطة الآتية:

م = د (ع، ر).

وعلى فرض أننا ضاعفنا كميات المستخدمات م، ع بنسبة معينة ولتكن ل فما هي النتيجة بالنسبة لحجم الانتاج الكلي.

- إذا فرض وتضاعف حجم الانتاج بنسبة أكبر من ل يكون المشروع في مرحلة تزايد غلة الحجم.

- إذا فرض وتضاعف حجم الانتاج بنسبة معادلة لنفس سبة زيادة حجم المشروع، يقال أن المشروع يمر بمرحلة ثبات غلة الحجم.

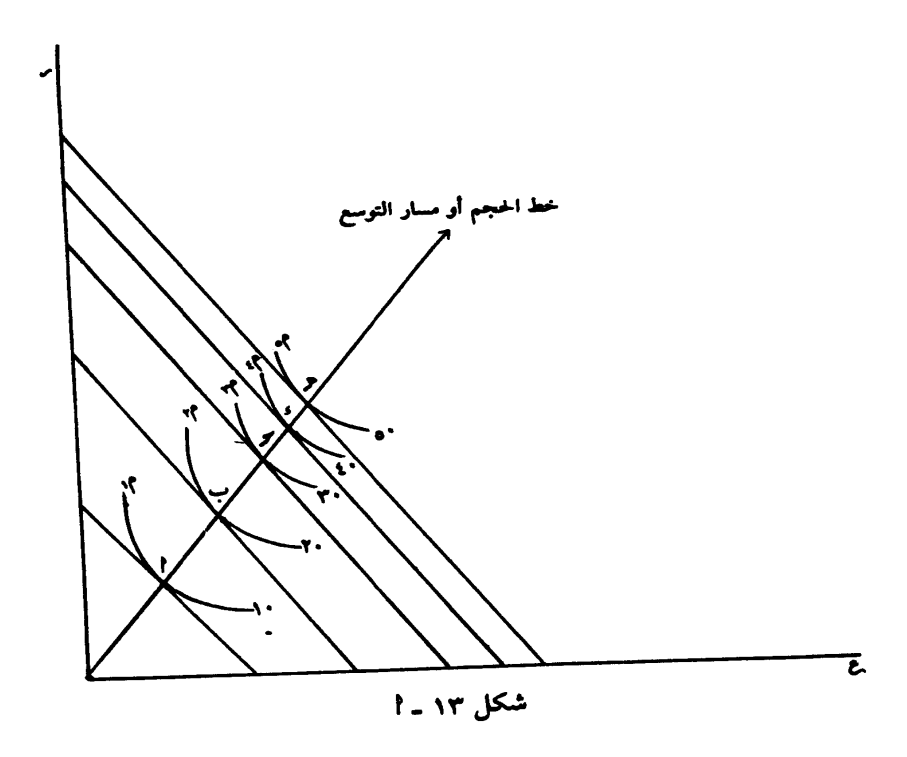
إذا فرض وتضاعف حجم الانتاج بنسبة أقل، فان الشروع يكون مرحلة تناقص غلة الحجم.

وسوف نحاول هنا توضيح هذه المراحل الثلاث باستخدام منحنيات الناتج المتساوي، من خلال التعرف على ما يسمى «بمسار التوسع» للمشروع أو «خط الحجم»

مسار التوسع أو «خط الحجم»
Sentier d'expansion ou ligne d'echelle

يعرف مسار التوسع أو خط الحجم، بالخط الذي يربط نقط التوازن المختلفة للمشروع «أو المنتج» عندما يتوسع حجم المشروع بانتقال خط التكلفة المتكافئة إلى منحنيات ناتج متساوي أعلى، وتزيد الكميات المستخدمة من خدمات عناصر الانتاج.

فكما سبق أن عرفنا أن وضع توازن المنتج (أو التوليفة المثلى)، تتحدد بنقطة تماس خط الميزانية (خط التكلفة المتكافئة) مع منحنى الناتج المتساوي. فإذا فرض وضاعفنا المشروع أو المنتج من الكميات المستخدمة من خدمات عناصر الانتاج (أي ضاعف من حجم المشروع)، فان حجم الانتاج الكلي سوف يتضاعف (نسبة أكبر أو معادلة أو أقل)، وينتقل بالتالي المنتج إلى منحنى ناتج متساوي أعلى. وهكذا، ويطلق على الخط الذي يخرج من نقطة الأصل ليربط أوضاع التوازن المختلفة، بخط الحجم أو مسار التوسع. وكما هو موضح في الشكل ١٣ فإننا نلاحظ أنه في حالة تزايد غلة الحجم تتناقص المسافات التي تفصل بين أوضاع التوازن، إذا اتجهنا على خط التوسع من نقطة الأصل إلى أعلى. أما في حالة تناقص غلة الحجم فان هذه المسافات تتزايد وتظل ثابتة في حالة ثبات غلة الحجم.

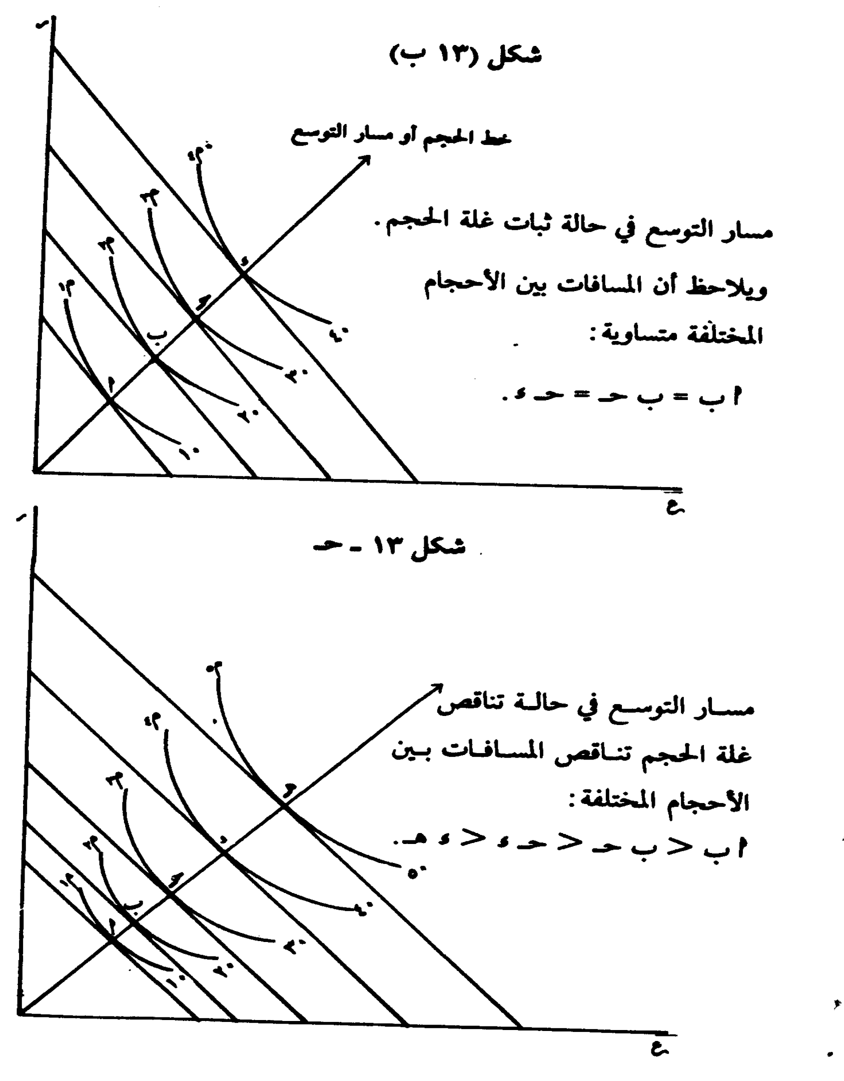


شكل ١٣ ـ ا

مسار التوسع في حالة تزايد غلة الحجم.

ويلاحظ أن المسافات بين أوضاع التوازن تتناقص:

ا ب > ب حـ > حـ ء > ء هـ.



شكل (١٣ ب)
خط الحجم أو مسار التوسع
مسار التوسع في حالة ثبات غلة الحجم.
ويلاحظ أن المسافات بين الأحجام
المختلفة متساوية:
أ ب = ب حـ = حـ ء.
شكل ١٣ - حـ
مسار التوسع في حالة تناقص
غلة الحجم تناقص المسافات بين
الأحجام المختلفة:
أ ب < ب حـ < حـ ء < ء هـ.

أسباب تزايد وتناقص غلة الحجم:

في الـواقع، هنـاك عوامـل كثيرة تفسر تـزايد وتنـاقص غلة الحجم، وسـوف نقتصر هنا عـلى مجرد الاشـارة إلى عاملين رئيسيـين في هذا المجـال وهما:

١ - ظاهرة عدم القابلية للتجزئة.
٢ - مزايا التخصص.

إن الكثير من المعدات والتجهيزات الرأسمالية اللازمة للانتاج لا يمكن تجزئتها فنياً إلى أجزاء أو معدات صغيرة، وتعرف مثل هذه العناصر بخاصة عدم القابلية للانقسام والتجزئـة. ونفس الشيء ينطبق عـلى الخدمـات التي تقوم بها أجهزة متخصصة أو أفراد متخصصين يصعب الاستفادة بها مجزئة. ان هذه الامكانيات الفنية الضخمـة تستخدم بكفـاءة في حالـة الانتاج على نطاق كبير.

ويـلاحظ أن هذه الامكـانيات والمعـدات أيضاً يمكن استخـدامها في حالة الانتـاج الصغير أو الانتـاج على نـطاق ضيق. ولكن طالما أن تكلفتها تـظل واحدة في كلتـا الحالتـين، فان مـزايا استخـدامها سـوف تقتصر عـلى أحجـام الانتاج الكبـير ويتميز بمـزاياهـا المشروعـات التي تنتـج عـلى نـطاق واسع. كذلك يجب الأخذ في الاعتبار أن هذه المزايا المرتبطة بـظاهرة عـدم الانقسـام التجزئـة والتخصيص، لا تقتصر فقط على مجـال المعـدات الفنيـة والتجهيـزات الرأسـمالية ولكنهـا توجـد أيضـاً في مجـال التمـويـل والتسـويق والادارة والتخـزين والنقل وغيرهـا من الأنشـطة التي تؤثر بـطريقـة مبـاشرة وبطريقة غـير مباشرة عـلى تكاليف المشروع وايـراداته. ولكن يجب التـأكيد على أن مثل هذه المزايا والوفورات لا يمكن أن تستمر باستمرار توسع حجم المشروع. فبعد أن يصل المشروع إلى حجم معين تبدأ تـظهر مشـاكل هـذا التوسع وتنقلب الوفورات والمزايا إلى نقائضها. وهـذا ما يفسر تنـاقص غلة الحجم.

الفصل الثالث عشر(*)

التكاليف: طبيعتها وسلوكها

لقد عرفنا من دراستنا السابقة أن سعر السلعة يتحدد في السوق بتفاعل جانبي الطلب والعرض. وبينما يتحدد جانب الطلب بسلوك المتسهلك فان جانب العرض يختص بسلوك المنتج أو المشروع. ولقد تناولنا في الفصلين السابقين طبيعة دالة الانتاج سواء في الفترة القصيرة أو الفترة الطويلة وتعرفنا على سلوك المنتج فيما يتعلق بالاختيار من بين التوليفات الفنية المتاحة للوصول إلى حجم معين من الانتاج. ومن الطبيعي أن تحدد علاقة تكلفة انتاج سلعة بسعرها قرار المنتج أو المشروع فيما يتعلق بالانتاج، والاستمرار فيه أو عدم الاستمرار وقرارات التوسع أو عدم التوسع. وهكذا تلعب التكلفة دوراً هاماً بالنسبة لقرارات المنتج الفرد وتحقيق هدفه (أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة).

وسوف نتناول في هذا الفصل أولاً المفاهيم المختلفة للتكلفة وننتقل بعد ذلك لمناقشة التكاليف في الفترة القصيرة ثم تكاليف الانتاج في الفترة الطويلة.

١ - المفاهيم المختلفة للتكلفة:

إن اصطلاح «التكلفة» يتضمن معاني ودلالات مختلفة. والاصطلاح العادي الأكثر شيوعاً هو ذلك الخاص «بالتكلفة النقدية Money Cost» للانتاج، والمرتبطة بالنفقات النقدية للمنشأة في صورة أجور ومرتبات تدفع

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد رمضان نعمة الله

للعمال والمستخدمين ومدفوعات لشراء وصيانة الآلات والمعدات، وشراء المواد الأولية والمدفوعات للخزانة العامة في صورة ضرائب. وهكذا فإن التكلفة النقدية يختص بالانفاق في صورة نقدية تدفع بواسطة صاحب المشروع أو المنشأة مقابل خدمات عناصر الانتاج اللازمة لانتاج وبيع حجم معين من السلع والخدمات. والمنتج الفرد أو المشروع الفرد عادة ما يهتم فقط بالتكاليف النقدية دون سواها.

٢ ـ تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost:

إن تكلفة انتاج أي وحدة من وحدات السلعة أو الخدمة أ مثلاً، ما هي إلاّ قيمة خدمات عناصر الانتاج أو المستخدمات المختلفة اللازمة لانتاج هذه الوحدة. وتقاس قيمة هذه المستخدمات (خدمات عناصر الانتاج) بقيمتها في أحسن استخدام آخر بديل، في حالة عدم استخدامها في انتاج السلعة المعينة (أ). وبعبارة أخرى، فإن تكلفة أي عنصر انتاجي يساهم في انتاج سلعة معينة هي عبارة عن أقصى عائد كان يمكن أن يحصل عليه هذا العنصر من أي استخدام آخر. وطالما أن المنشأة يتعين عليها أن تدفع لأصحاب هذه الخدمات ما كان يمكن أن يحصلوا عليه من استخدامات أخرى بديلة، فإن التكلفة تعرف في هذه الحالة «بتكلفة الفرصة البديلة».

وهكذا يمكن تعريف تكلفة الفرصة البديلة بأنها أقصى عائد مضحى به، كان يمكن الحصول عليه من استخدام آخر بديل، نتيجة لاستخدام العنصر الانتاجي في استخدام معين، وضياع فرصة الحصول على هذا العائد البديل. ويرجع ذلك إلى الحقيقة التي مؤداها أن الموارد والمستخدمات الانتاجية هي بطبيعتها نادرة، وأن هذا يفترض ضرورة استخدامها فقط في أحسن الاستخدامات الممكنة. ومن الطبيعي أن تكون تكلفة الفرصة البديلة لعنصر انتاجي معين مساوية للصفر إذا فرض ولم يكن لهذا العنصر أي استخدام آخر بديل سوى الاستخدام الفعلي.

مثال: إذا فرض وكان هناك سوقاً تنافسياً لخدمات عنصر العمل، فإن أصحاب مشروعات صناعية معينة سوف يضطرون، عند طلبهم لخدمات العمال في هذه الصناعة، لتقديم معدلات أجور تعادل على الأقل معدلات الأجر التي يمكن لهؤلاء العمال الحصول عليها في أي صناعة أخرى. ونفس المنطق ينطبق على أصحاب المدخلات والمستخدمات الأخرى. فتكلفة السلع والمعدات الرأسمالية أو الأموال المقترضة تتحدد أساساً بقيمة هذه السلع وعائدات هذه الأرصدة المالية التي تحصل عليها في الاستخدامات الأخرى، والتي تم سحبها منها، أو ضياع فرصة استخدامها فيها. ومن هنا يقال بأن تكلفة الفرصة البديلة، تتمثل في مقدار المدفوعات اللازمة لجذب هذه العناصر من استخدمات أخرى بديلة مشابهة، كانت تستخدم (أو يمكن) استخدامها فيها. ويجب أن تأخذ تكلفة الفرصة البديلة في الحسبان، سواء تم دفعها في صورة نقدية أو لم يتم دفعها.

٢ ـ التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية
Explicit and Implicit Cost :

يعبر عادة عن التكاليف الصريحة بوحدات نقدية، كما يعترف بها في الاتفاقيات والعقود بين الأطراف. وتشمل على سبيل المثال الأجور والمرتبات المدفوعة، وكذلك شراء المواد الأولية، والفوائد على رأس المال المقترض ومدفوعات الضرائب وغيرها. وهكذا يمكن القول بأن التكاليف الصريحة Explicit Costs هي تلك المدفوعات التي يلتزم بدفعها صاحب المشروع أو المنشأة لأصحاب خدمات عناصر الانتاج، أي مقابل خدمات عناصر الانتاج التي لا يمتلكها هو نفسه.

أما التكاليف الضمنية Implicit Costs فهي عبارة عن تكلفة خدمات عناصر الانتاج المملوكة لصاحب المشروع أو المنشأة. وفي هذه الحالة لا يكون عليه أي التزام قبل الآخرين مقابل الحصول على مثل هذه المستخدمات. وتعتبر التكاليف صريحة طالما أنها تمثل مكافآت أو أثمان لخدمات عناصر انتاج مملوكة لغير صاحب المشروع، بينما التكاليف الضمنية

هي أثمان لخدمات عناصر الانتاج يمتلكها صاحب المشروع، ولكن هذه الأخيرة تعتبر من قبيل التكلفة الحقيقية للانتاج في حالة استخدام هذه العناصر في العملية الانتاجية. ويفسر ذلك بأن هذه الأخيرة أي العناصر المملوكة لصاحب المشروع، كان من الممكن أن تستخدم في أي استخدامات أخرى خارجية، وتحصل مقابل ذلك على عائدات أو مكافآت، في حال عدم استخدامها في المشروع أو المنشأة محل الاعتبار (تكلفة الفرصة البديلة). وفي هذا الصدد، يستلزم الأمر، ضرورة احتساب هذه التكلفة الضمنية ضمن التكاليف الكلية لانتاج السلعة أو الخدمة. ان عدد الساعات التي يقضيها صاحب المشروع في العمل وكذلك أمواله الخاصة التي تدخل في عملية الانتاج يجب أن تحسب لها تكلفة، وذلك طالما أنه كان بامكانه استخدام جهده هذا أو أمواله في أعمال أخرى لدى منتجين آخرين أو في مشروعات أخرى. فقد كان من الممكن له أن يستخدم أمواله الخاصة التي استخدمت في هذا المشروع، في استخدامات أخرى كشراء أوراق مالية ذات عائد، ولكن ترتب على استخدامها في المشروع، التضحية بهذا العائد في الاستخدامات الأخرى.

٣ ـ الربح : أجر وفائض:

لقد عرفنا أن تكاليف الانتاج ما هي إلاّ مدفوعات لخدمات عناصر الانتاج أو أثمان المستخدمات اللازمة لانتاج سلعة أو خدمة معينة. ولكن ما هي أنواع خدمات عناصر الانتاج المستخدمة عادة في المشروع أو المنشأة؟ في الواقع يمكن القول بأن هناك أربع عناصر انتاجية تقدم خدماتها للعملية الانتاجية: العمل، الأرض، رأس المال، المنظم. وتتمثل تكاليف الانتاج (المدفوعات لخدمات هذه العناصر) في الأجور، والريع، والفائدة، والربح على التوالي. وهكذا فان التكاليف الكلية للانتاج الذي يستخدم فيه هذه العناصر يجب أن تتضمن الأنواع الأربعة السابقة: للتكاليف والنوع الرابع من هذه المكافئات ـ الربح ـ يمثل في الحقيقة أجور تدفع مقابل ادارة وتنظيم الانتاج في المشروع المعين فهو بمثابة «العائد العادي» Normal Returne

مقابل خدمة التنظيم والادارة للمنشأة فإذا فرض وكانت الايرادات الكلية للمنشأة تزيد عن تكاليفها الكلية، فإن المنشأة تحقق فائضاً Surplus، يمكن أن يطلق عليه أيضاً اصطلاح «الربح».

ولتجنب الخلط بين الربح كأجر مقابل التنظيم والإدارة (تكلفة) والربح كفائض، فان الاقتصاديين يطلقون على النوع الأول اصطلاح «الربح العادي» Normal Profit وعلى النوع الثاني أي الربح كفائض اصطلاح الربح «فوق العادي» Super - Normal Profit وتعتمد تكلفة انتاج أي سلعة أو خدمة على ثلاث متغيرات: أ ـ السعر أو الأسعار التي تدفع لخدمات عناصر الانتاج المشتركة في انتاجها، ب ـ حجم المنتج للمنشأة Ouput وأخيراً جـ ـ فترة الانتاج، ويقصد بفترة الانتاج هنا تلك الفترة التي تكفي لامكانية تغير كل عناصر الانتاج المستخدمة. وهذه المتغيرات الثلاث يمكن بحثها منفصلة الواحد عن الآخر، ولكن يجب أخذها في الاعتبار جميعاً. فعند مناقشة التكلفة المتوسطة للانتاج مثلاً، بالنسبة لسلعة معينة، فاننا نأخذ في الاعتبار في نفس الوقت تكاليف عناصر الانتاج، ونفترض أيضاً حجماً معيناً للانتاج، وكذلك فترة زمنية معينة (قصيرة أو طويلة) وفي مناسبة مناقشتنا لتكاليف الانتاج هنا، سوف نفترض ثبات تكلفة عناصر الانتاج، ونناقش المتغيرين الآخرين وهما حجم الانتاج والفترة الزمنية.

١ ـ التكاليف في الفترة القصيرة:

يتوقف حجم الانتاج من سلع أو خدمة معينة في صناعة معينة على ثلاث عوامل: عدد المنشآت التي تعمل في هذه الصناعة، وحجم هذه المنشآت، ومعدلات الانتاج ويقصد بالفترة القصيرة هنا تلك الفترة التي تسمح فقط بأحداث التغيرات الفنية للانتاج من خلال تغير معدل الانتاج ولكنها لا تكون من الطول بحيث تسمح بأحداث تعديلات في حجم المنشآت أو تغيرات في عدد المنشات في الصناعة المعينه

التكاليف الثابتة Fixed Costs، يفترض في الفترة القصيرة، أن هناك بعض عناصر الانتاج تكون بالضرورة ثابتة، وأن هناك عناصر أخرى متغيرة. فالعناصر الثابتة مثل المعدات الرأسمالية والأنواع المخصصة جداً من العمالة، والمدفوعات التي لا تتغير بتغير حجم الانتاج في الفترة القصيرة، مثل أقساط التأمين، تعتبر تكاليفها من بين التكاليف الثابتة. وهكذا فان هذه الأنواع من التكاليف تعتبر ثابتة طالما أنه لا يمكن تغيرها في الفترة القصيرة، فهي لا تعتمد مباشرة على حجم الانتاج وهي ترتبط بكل الوحدات المنتجة ولا تخص فقط أجزاء من الانتاج دون أجزاء أخرى. وتتحملها المنشأة سواء أنتجت أم لم تنتج وسواء زاد انتاجها أم نقص في الفترة القصيرة.

التكاليف المتغيرة Variable Costs :

والنوع الآخر من التكاليف، يخص العناصر المتغيرة في الفترة القصيرة. مثل تكاليف شراء المواد الأولية، تكاليف الوقود، أجور العمل اليومي أو الاسبوعي. وهذا النوع من التكاليف يتغير بتغير حجم الانتاج. ويجب أن ننوه هنا إلى ثلاثة نقاط هامة فيما يتعلق بالتفرقة بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة:

أولاً: فإن كلاً من النوعين من التكاليف يلزمان لعملية الانتاج، فهناك كما سبق أن ذكرنا بمناسبة الكلام عن قوانين الانتاج، نسبة مزج أو نسب مزج بين العناصر الثابتة والعناصر المتغيرة، تعتبر ضرورية للحصول على مستوى معين من الانتاج.

ثانياً: أن التفرقة بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة تتوقف على الفترة الزمنية اللازمة للتغير، فالتكاليف الثابتة لا تتغير إلاّ في الفترة الطويلة بينما يمكن تغير التكاليف المتغيرة في الفترة القصيرة. بمعنى آخر أن هناك

بعض العناصر تكون ثابتة في الفترة القصيرة، بينما يمكن تغير هذه العناصر ذاتها في الفترة الطويلة.

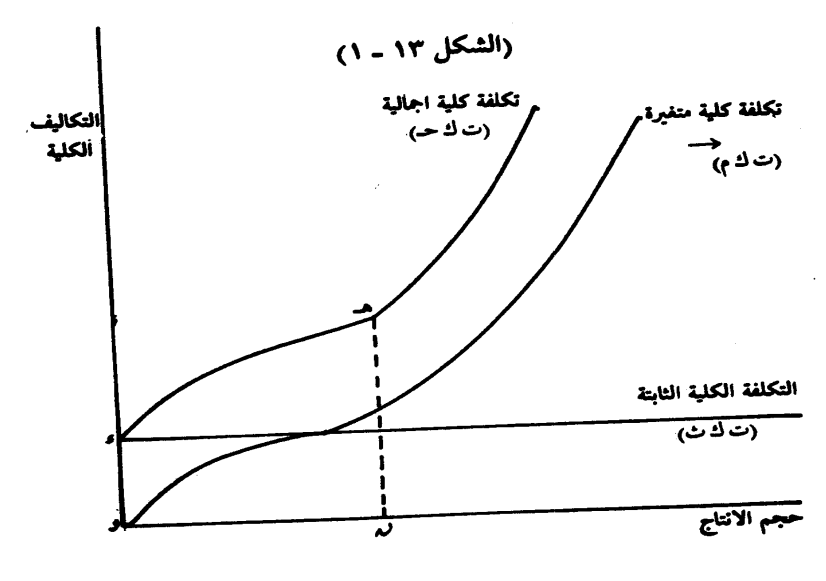
ثالثاً: ان التفرقة بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة هي تفرقة من حيث الدرجة فقط وليس من حيث النوع. فالتكاليف الثابتة يمكن أن تتحول إلى تكاليف متغيرة والعكس صحيح.

تكاليف الانتاج في الفترة القصيرة

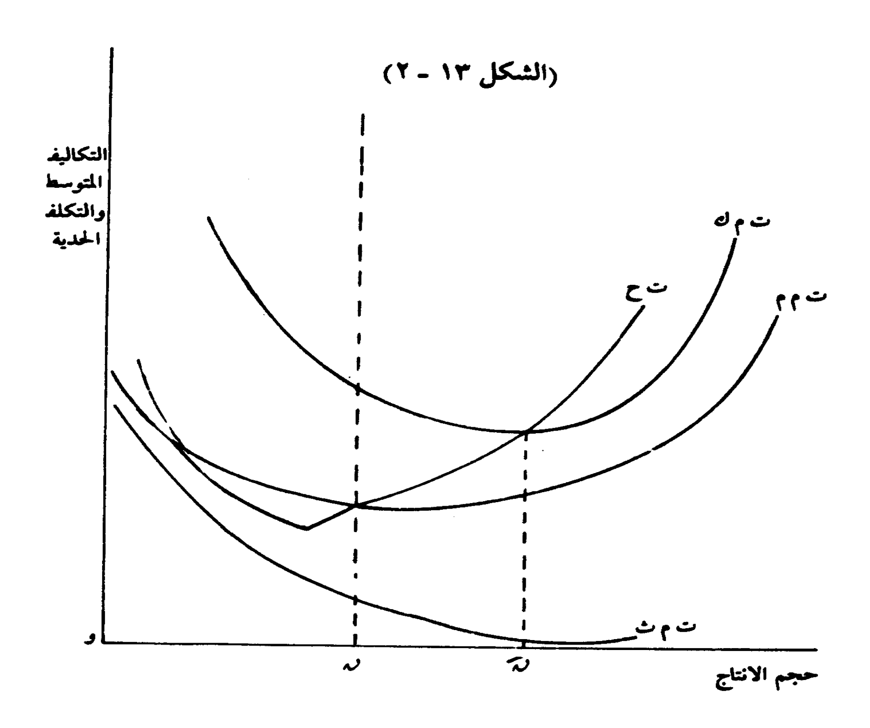
وحدات الانتاج (١)	التكاليف الكلية: تكلفة ثابتة (٢)	تكلفة متغيرة (٣)	تكلفة كلية (٤)	التكاليف المتوسطة: متوسطة ثابتة (٥)	متوسطة متغيرة (٦)	متوسطة كلية (٧)	تكلفة حدية
صفر	٢٠	صفر	٢٠	–	–	–	–
١	٢٠	٩	٢٩	٢٠	٩	٢٩	٩
٢	٢٠	١٧	٣٧	١٠	٨,٥	١٨	٨
٣	٢٠	٢٤	٤٤	٦,٦٦	٨	١٤,٦٦	٧
٤	٢٠	٣٠	٥٠	٥	٧,٥	١٢,٥	٦
٥	٢٠	٣٧	٥٧	٤	٧,٤	١١,٤	٧
٦	٢٠	٤٥	٦٥	٣,٣٣	٧,٥	١٠,٨٣	٨
٧	٢٠	٥٤	٧٤	٢,٨٥	٧,٧	١٠,٥٥	٩
٨	٢٠	٦٥	٨٥	٢,٥٠	٨,١	١٠,٦٠	١١
٩	٢٠	٧٨	٩٨	٢,٢٢	٨,٦٦	١٠,٨٨	١٣
١٠	٢٠	٩٣	١١٣	٢	٩,٣٠	١١,٣٠	١٥

من الواضح أن الجدول الافتراضي السابق الذي يبين سلوك التكاليف الكلية (ثابتة ومتغيرة) وكذلك التكاليف المتوسطة (ثابتة ومتغيرة)، قد تم بنائه على أساس قانون الغلات المتناقصة الذي سبق أن ناقشناه في

الفصل السابق. التكاليف الثابتة تظل ثابتة في الفترة القصيرة لا تتغير مع تغير حجم الانتاج (٢٠)، كما هو واضح في العمود الثاني من الجدول السابق. بينما تتغير التكاليف الخاصة بالعناصر المتغيرة، في حالة تغير حجم الإنتاج، فهى تزيد بزيادة حجم الإنتاج ولكن بمعدل متغير. ففي المرحلة الأولى مرحلة تزايد الغلة، تزيد التكاليف المتغيرة ولكن بمعدل متناقص، بمعنى أنه لانتاج نفس الكمية من السلعة يلزم كميات متناقصة من مستخدمات الانتاج وهكذا يقال أن الانتاج في تلك المرحلة يخضع لقانون الغلات المتزايدة أو النفقات المتناقصة. ولكن من الملاحظ أنه ابتداءاً من الوحدة الرابعة في الجدول السابق تبدأ التكاليف المتغيرة في الارتفاع بمعدل متزايد ويفسر ذلك بأن الانتاج في هذه المرحلة يخضع لقانون تناقص الغلة. ففي هذه المرحلة يلزم لإنتاج نفس الكمية من السلعة كميات متزايدة من عناصر الانتاج المتغيرة، وهذا ما يفسر تزايد النفقات الكلية بمعدل متزايد.



(الشكل ١٣ - ١)



(الشكل ١٣ - ٢)

من الجدول السابق نلاحظ أن:

١ - منحنى التكلفة الكلية (ثابتة ومتغيرة) يتميز بالخصائص الآتية.

أ - يبدأ منحنى التكلفة الكلية (ثابتة + متغيرة) من جزء موجب على المحور الرأسي، طالما أنه توجد باستمرار تكاليف ثابتة، وذلك في حالة انتاج مساوي للصفر.

ب - أن منحنى التكاليف الكلية هو منحنى ذا ميل متزايد ولكن بمعدل متناقص وذلك بسبب زيادة الانتاج الكلي بعائدات حدية متناقصة

(ناتج حدي متناقص). ولكن بعد نقطة هـ على منحنى التكلفة الكلية فان التكلفة الكلية تسرع في التزايد، وهذا يعني أن الانتاج قد دخل مرحلة الغلات المتناقصة.

حـ - يلاحظ أن المسافة الرأسية، عند أي حجم للانتاج، بين كل من منحنى التكلفة الكلية الاجمالية في ت ك جـ والتكلفة الكلية المتغيرة ت ك م هي مسافة ثابتة وهي تعبر عن التكاليف الكلية الثابتة، التي لا تتغير بتغير حجم الانتاج، في الفترة القصيرة، والتي تمثل بخط مستقيم موازي للمحور الأفقي.

٢ - منحنيات التكلفة المتوسطة:

التكلفة المتوسطة الكلية (ت م ك)

$$= \frac{\text{التكاليف الكلية (ثابتة + متغيرة)}}{\text{حجم الانتاج}} = \frac{\text{ت ك م + ت ك ث}}{\text{س}}$$

$$\text{التكلفة المتوسطة المتغيرة (ت م م)} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{حجم الانتاج}} = \frac{\text{ت ك م}}{\text{س}}$$

$$\text{التكلفة المتوسطة الثابتة (ت م ث)} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{حجم الانتاج}} = \frac{\text{ت ك ث}}{\text{س}}$$

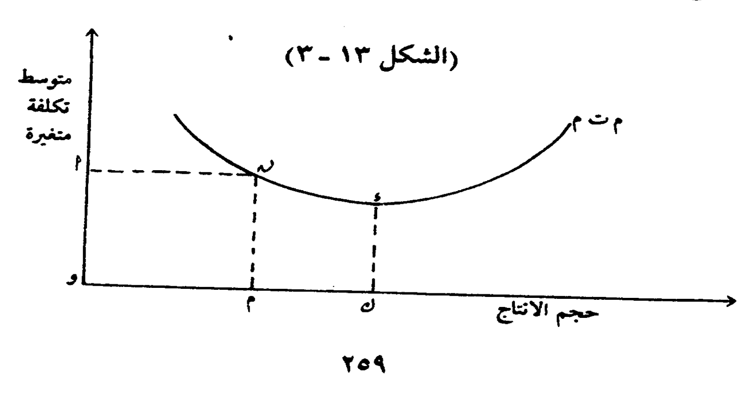
∴ التكلفة المتوسطة الكلية ت م ك = ت م ث + ت م م.

إن التكلفة الكلية الثابتة كما سبق أن عرفنا تظل ثابتة على الرغم من تغير حجم الانتاج، ولذلك فان منحنى التكلفة الكلية الثابتة يمثل كما سبق أن رأينا بخط مستقيم موازي للمحور الأفقي ولكن متوسط التكلفة الثابتة يتناقص بزيادة حجم الانتاج، حيث يتم توزيع نفس التكاليف الثابتة على عدد أكبر من وحدات الانتاج. ومن الشكل السابق نلاحظ أن منحنى

التكلفة المتوسطة الثابتة (ت م ث) سوف يبدأ في التناقص ثم يستمر في التناقص حتى يجاور المحور الأفقي. ولكن من الملاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة وإن كان يقترب من المحور الأفقي إلّا أنه لا يتقاطع معه، حيث لا يمكن أن يصل متوسط التكلفة الثابتة عملاً إلى الصفر.

من الشكل السابق (١٣ - ١) نلاحظ أيضاً أن التكاليف الكلية المتغيرة (ت ك م) تزيد بزيادة حجم الإنتاج، طالما أن هذه الزيادة في الإنتاج تستلزم المزيد من المواد الأولية وساعات العمل (العمود ٣ في الجدول السابق). ولكن متوسط التكلفة المتغيرة (ت م م) العمود رقم ٦ يخضع لقانون النسب المتغيرة (قانون الغلات المتناقصة). والتكلفة المتوسط المتغيرة كما سبق أن عرفنا تأتي من توزيع كل التكاليف المتغيرة على حجم الانتاج. من الجدول نلاحظ أن ١٠ وحدات انتاج تستلزم تكلفة متغيرة قدرها ٩٣ دولاً مثلاً وبالتالي متوسط التكلفة المتغيرة يعادل $\frac{٩٣}{١٠}$ = ٩,٣، وكما هو موضح في الشكل (رقم ١٣ - ٣) فإن متوسط التكلفة المتغيرة عن حجم الانتاج و م يعادل م ن. وأن التكلفة المتغيرة الكلية يمكن حسابها عند أي حجم للانتاج بضرب متوسط التكلفة المتغيرة في حجم الانتاج. فعند حجم الانتاج و م تكون التكلفة المتغيرة الكلية هي الممثلة بالمساحة و م ن ا أسفل منحنى التكلفة المتوسطة المتغيرة.

(الشكل ١٣ - ٣)



ومن الجدير بالذكر أن نلاحظ هناك علاقة عكسية بين سلوك منحنى التكلفة المتوسطة المتغيرة ومنحنى الناتج المتوسط ($\frac{\text{حجم الانتاج}}{\text{عدد وحدات العنصر المتغير}}$)

ويمكن بيان هذه العلاقة على النحو الآتي:

التكلفة الكلية المتغيرة لانتاج سلعة معينة (ت ك م) تتمثل في الانفاق على كميات العنصر المتغير أي سعر العنصر المتغير ع مثلاً مضروباً في كمية العنصر المتغير ل، (ع × ل).

$\therefore$ ت.م.م. = $\frac{\text{ت.م.ك}}{\text{س}}$ حيث ترمز س إلى حجم الانتاج.

ولكن $\frac{\text{ت.م.ك}}{\text{س}} = \frac{\text{ع} \times \text{ل}}{\text{س}} = \text{ع}\ \frac{\text{ل}}{\text{س}}$ . . . (١)

ولنقارن الآن التكلفة المتوسطة المتغيرة ت.م.م مع الناتج المتوسط للعنصر المتغير $\frac{\text{س}}{\text{ل}}$

الناتج المتوسط للعنصر المتغير = $\frac{\text{س}}{\text{ل}}$ . . . . (٢).

وبمقارنة المتساوية (١) بالمتساوية (٢) نلاحظ العلاقة العكسية بين التكلفة المتوسطة المتغيرة ت.م.م. (ع $\frac{\text{ل}}{\text{س}}$) والناتج المتوسط ($\frac{\text{س}}{\text{ل}}$). فعندما يتزايد الأول (ع $\frac{\text{ل}}{\text{س}}$) يتناقص الثاني $\frac{\text{س}}{\text{ل}}$. والعكس صحيح.

ولما كان ثمن العنصر ع يفترض أنه ثابت فإنه يمكن تجاهله، ومن

ثم نجد أن كل من $\frac{ل}{\bar{س}}$ ، $\frac{س}{ل}$ يسيران في اتجاهان عكسيان، أي أن كل منهما يتغير في اتجاه عكسي لتغير الآخر:

أ ـ فعندما يزيد الناتج المتوسط، تنقص التكلفة المتوسطة المتغيرة.

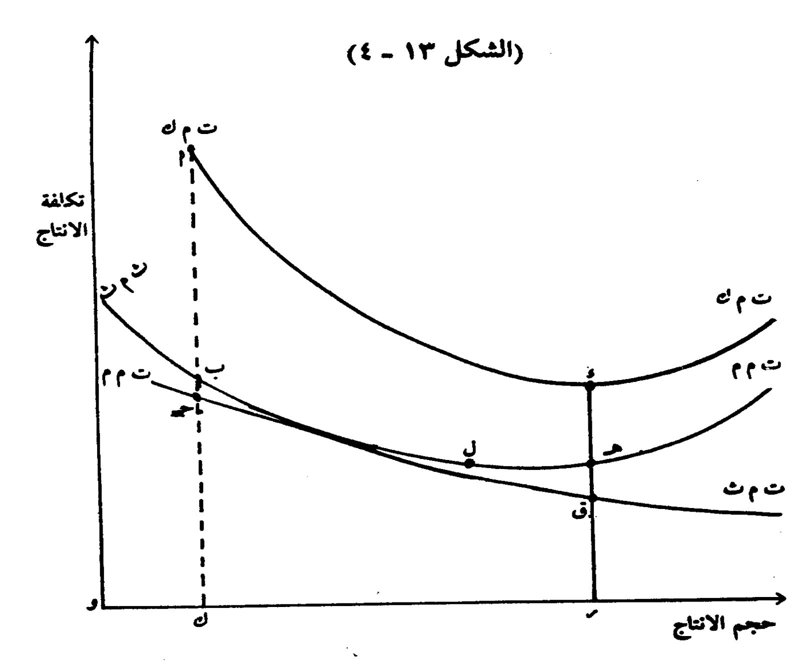
ب ـ وعندما يصل الناتج المتوسط إلى أقصى قيمة له، تكون التكلفة المتوسطة المتغيرة عند أدنى قيمة لها.

حـ ـ وعندما يتناقص الناتج المتوسط تبدأ التكلفة المتوسطة المتغيرة في التزايد.

ـ العلاقة بين التكلفة المتوسطة الكلية ومكوناتها (متوسطة ثابتة ومتوسطة متغيرة).

لقد عرفنا أن التكلفة المتوسطة الكلية ت م ك أو متوسط التكلفة تتكون من شقين هما: التكلفة المتوسطة المتغيرة والتكلفة المتوسطة الثابتة، وأنه يمكن الحصول عليها بقسمة التكاليف الكلية على حجم الانتاج أو بإضافة المتوسطة المتغيرة إلى المتوسطة الثابتة. والشكل الآتي يبين العلاقة السابقة.

(الشكل ١٣ - ٤)



من الشكل السابق نلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة الكلية يقع فوق منحنى التكلفة المتوسطة المتغيرة ت م م. وأن البعد الرأسي بين المنحنين يمثل التكلفة المتوسطة الثابتة وهو يساوي مقدار ارتفاع منحنى التكلفة المتوسطة الثابتة ت م ث عن المحور الأفقي عند كل مستوى للانتاج. فمثلاً لو أخذنا حجم الانتاج و ك نلاحظ أن التكلفة المتوسطة الكلية تقاس بالمسافة ك أ والتي تمثل مجموع المسافتين ك ب (متوسط تكلفة ثابتة) و ك حـ (متوسط التكلفة المتغيرة). ومن الملاحظ أن المسافة أ حـ يجب أن تكون مساوية للمسافة ب ك أي أن أ حـ = ب ك[1]. وكذلك فان

(١) كلاهما يعبر عن التكلفة المتوسطة الثابتة:
أ حـ = التكلفة المتوسطة الثابتة كفرق بين المتوسطة الكلية أ ك مطروحاً منها

و هـ = ف ر ومن الشكل نلاحظ أيضاً منحنى التكلفة المتوسطة الكلية يتناقص في البداية، ويتناقص معه كل من منحنى التكلفة المتوسطة الثابتة ومنحنى التكلفة المتوسطة المتغيرة. ولكن يلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة الكلية تبدأ في الارتفاع بعد أن يصل إلى أدنى قيمة له (نقطة ى) وذلك عند حجم انتاج أكبر من حجم الانتاج الذي تصل عنده التكلفة المتوسطة المتغيرة إلى أدنى قيمة لها لتبدأ في التزايد. بمعنى آخر فان التكلفة المتوسطة الكلية تتأخر في مرحلة التزايد عن التكلفة المتوسطة المتغيرة. ويفسر ذلك بأن منحنى التكلفة المتوسطة الكلية يتضمن كل من المتوسطة المتغيرة التي تبدأ في التناقص ثم تتزايد وكذلك التكلفة الثابتة التي تستمر في التناقص حتى بعد أن تبدأ المتوسطة المتغيرة في التزايد. وهكذا، فالتكلفة المتوسطة الكلية يتحكم في اتجاهها كل من التكلفة المتوسطة المتغيرة التي تبدأ في التزايد والتكلفة المتوسطة الثابتة المستمرة في التناقص مع زيادة حجم الانتاج. ولعل هذا ما يفسر تأخر المتوسطة الكلية في التزايد عن المتوسطة المتغيرة التي تصل إلى أدنى قيمة لها ثم تبدأ في التزايد قبل أن تصل التكلفة المتوسطة الكلية إلى أدنى قيمة لها ثم تتزايد.

التكلفة الحدية:

تعرف التكلفة الحدية بأنها مقدار التغير في التكاليف الكلية نتيجة لزيادة حجم الانتاج بوحدة واحدة اضافية. ويوضح الجدول السابق عمود (٨) سلوك التكلفة الحدية.

$$\text{التكلفة الحدية} = \frac{\text{مقدار الزيادة في التكاليف الكلية}}{\text{الزيادة في حجم الانتاج}} = \frac{\Delta\ \text{ت ك}}{\Delta\ \text{م}}$$

= المتوسطة المتغيرة حـ ك.

أ حـ = المتوسطة المتغيرة، وهي الارتفاع لمنحنى المتوسطة المتغيرة عن المحور الرأسي عند حجم الانتاج و ك.

حيث يرمز △ ت ك = الزيادة في التكاليف الكلية.
حيث يرمز △ م = الزيادة في حجم الانتاج.

ويمكن صياغة التعريف السابق على النحو الآتي:

ت حن = ت كن - ت كن - ١ حيث ترمز ن لعدد الوحدات
ويمكن أن تذكر هنا عدة ملاحظات متعلقة بسلوك التكلفة الحدية.

أولاً: يجب ملاحظة أن التكلفة الحدية ليس لها أي علاقة بالتكلفة الثابتة. وذلك طالما أن التكلفة الثابتة الكلية لا تتغير بتغير حجم الانتاج. ولذلك فان التكلفة الحدية دائماً مرتبطة بالتغير في التكلفة الكلية أو بمعنى آخر بتغير التكلفة المتغيرة. ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

لما كانت التكلفة الحدية (ت حن) = ت كن - ت كن - ١ . . . (١).
وبالتعويض في (١)

ولكن ت ك = ت ك م + ت ك ث.

∴ ت حن = (ت ك من + ت ك ث) - (ت كن - ١ + ت ك ث)
= ت ك من + ت ك ث + ت ك من - ١ - ت ك ث.
= ت ك من - ت ك من - ١.
= الفرق بين مستويين متتالين للتكلفة المتغيرة.

وهكذا نجد أن التكلفة الحدية لأي مستوى من الانتاج وليكن ن ليس لها علاقة بالتكلفة الثابتة.

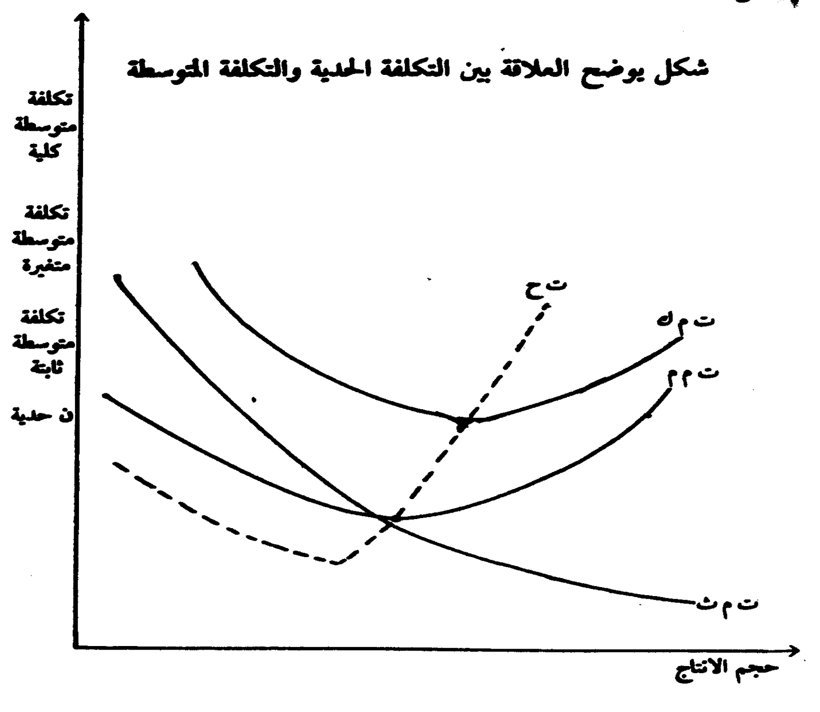
ثانياً: أن التكلفة الحدية تكون مرتبطة بكل من التكلفة الكلية والتكلفة المتغيرة؛ ويلاحظ ذلك من الابتعاد بين التكلفة الكلية والتكلفة المتغيرة حيث يمثل مقداراً ثابتاً هو عبارة عن التكاليف الكلية الثابتة. وهكذا فان مقدار الزيادة في التكاليف الكلية نتيجة لزيادة حجم الانتاج

بوحدة واحدة سوف يكون هو نفسه مقدار الزيادة في التكاليف المتغيرة.

$$\text{التكلفة الحدية} = \frac{\Delta \text{ ت ك}}{\Delta \text{ س}} = \frac{\Delta \text{ ت م}}{\Delta \text{ س}}$$

ولذلك فإن التكلفة الحدية تتوقف على التكلفة الكلية وعلى التكلفة المتغيرة.

ثالثاً: إن العلاقة بين التكلفة الحدية والتكلفة المتوسطة المتغيرة والتكلفة المتوسطة الكلية يمكن استنتاجها بوضوح من الشكل التالي (شكل ١٣ - ٥).



إن العلاقة الهامة بين التكلفة الحدية والتكلفة المتوسطة الكلية والمتوسطة المتغيرة تتمثل في أنه عندما تكون الحدية (ت ح) أقل من كل من التكلفة المتوسطة الكلية ت م ك، والتكلفة المتوسطة المتغيرة ت م م، فإن كل من الأخيرتين يكونان في حالة تناقص، وعندما تقع التكلفة الحدية فوق أي أعلى من كل من التكلفة المتوسطة الكلية والتكلفة المتوسطة المتغيرة، فان كل من الاثنين الأخيرتين يكونان في حالة تزايد. ويمكن أن تلخص العلاقة البيانية لسلوك كل من التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة المتغيرة والمتوسطة الكلية على النحو الآتي:

أ ـ إذا كانت التكلفة المتوسطة الكلية على شكل خط مستقيم فان التكلفة الحدية تنطبق عليها وتتساوى معها.

ب ـ إذا كانت التكلفة المتوسطة في حالة تزايد، فإن التكلفة الحدية تزيد ولكن بمعدل أكبر، وفي حالة ما إذا كانت التكلفة المتوسطة على شكل خط مستقيم، فان التكلفة الحدية تزيد بمعدل ضعف معدل تزايد التكلفة المتوسطة.

حـ ـ إذا كانت التكلفة المتوسطة في حالة تناقص فان التكلفة الحدية تتناقص أيضاً، ولكن بمعدل أكبر. وفي حالة ما إذا كانت التكلفة المتوسطة في صورة خط مستقيم فإن التكلفة الحدية تتناقص بمعدل يبلغ ضعف معدل تناقص المتوسطة الكلية.

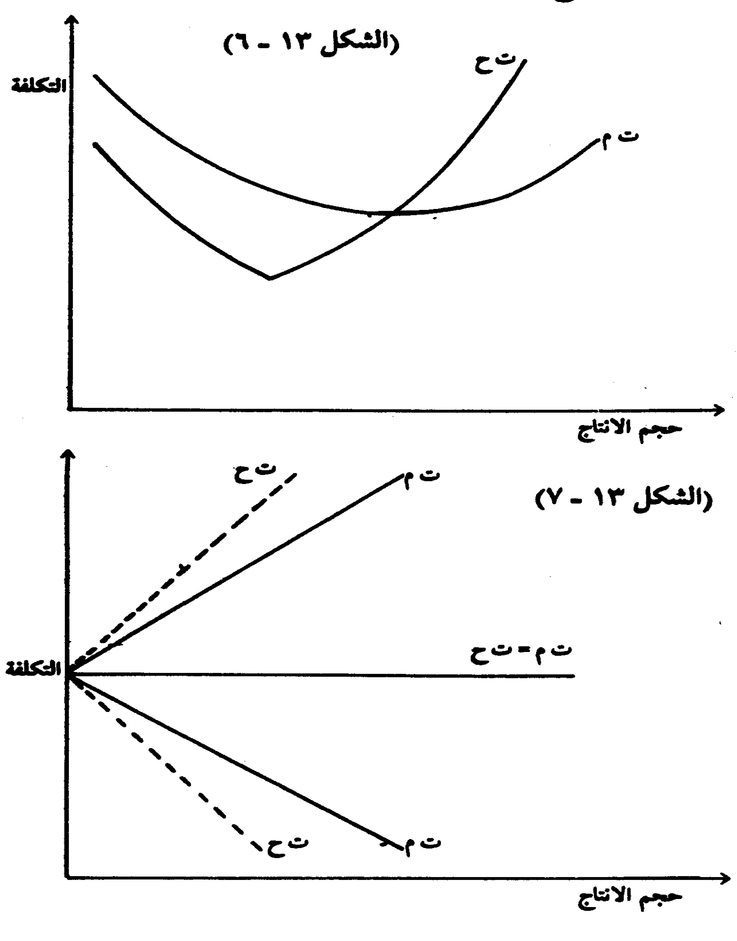
ء ـ إذا كانت التكلفة المتوسطة تتناقص أولاً ثم تتزايد، فان التكلفة الحدية المناظرة لها تتناقص هي الأخرى بمعدل أكبر ثم ترتفع وتتزايد بمعدل أكبر، حيث يقطع منحنى التكلفة الحدية منحنى التكلفة المتوسطة في أدنى قيمة وصل إليها الأخير.

كذلك يلاحظ أن التكلفة الحدية تقطع منحنى التكلفة المتوسطة المتغيرة في أدنى قيمة وصل إليها هذا الأخير.

أي أن التكلفة الحدية تتساوى مع المتوسط الكلية في أدنى قيمة

للأخيرة. وكذلك التكلفة الحدية تتساوى مع المتوسطة المتغيرة في ادنى قيمة للأخيرة.

ويمكن توضيح تلك العلاقة بيانياً على النحو الآتي:



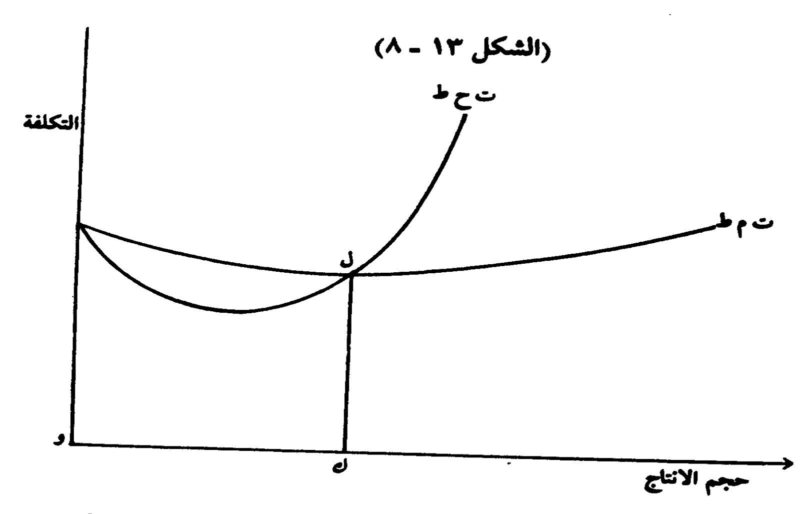
إن مفهوم التكلفة الحدية له أهمية خاصة في نظرية القيمة. فالتكلفة الحدية كما سوف تعرف في فصول قادمة يساعد مع الدخل الحدي (الايراد الحدي) في تحديد حجم الانتاج الذي يتعين أن تحققه المنشأة في فترة زمنية معينة. فمن الأهداف الرئيسية في تحليلنا لنشاط المشروع أو المنتج أن هذا المنتج يسعى إلى تحقيق أقصى ربح. ولكن تعظم هذا الربح يتحقق عندما يصل المشروع إلى حجم الانتاج الذي تتعادل عنده التكلفة الحدية مع الايراد الحدي. بمعنى آخر فان تعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية يحدد لنا النقطة من الانتاج التي يتحقق عندها أقصى ربح ممكن، وتعرف بنقطة أو حجم انتاج التوازن.

٢ - التكاليف في الفترة الطويلة

تكلفة الانتاج في الفترة الطويلة:

لقد سبق أن عرفنا أن الفترة القصيرة لا تسمح للمنشأة أو المشروع بتغير كل عناصر الانتاج المستخدمة، تلك العناصر الثابتة. ولكن في الفترة الطويلة يمكن للمنشأة أن تتغلب على مثل هذه المشكلة، حيث تستطيع أن تتوسع أو تخفض من انتاجها استجابة لحجم الطلب على منتجاتها. وعندما توسع المنشأة من حجمها وتزيد من جمع عناصر الانتاج المستخدمة (جميع العناصر تكون متغيرة)، فإن طبيعة الانتاج والتكاليف سوف تتأثر هنا بقانون غلة الحجم الذي سبق أن ناقشناه في الفصل السابق. فالناتج الحدي والناتج المتوسط سوف يبدأن بالزيادة ثم يصلان إلى أقصى قيمة لكل منهما ليبدآن بعد ذلك في التناقص. وفي المقابل سوف تبدأ كل من التكلفة المتوسطة والتكلفة الحدية للفترة الطويلة في التناقص لتصل كل منهما إلى أدنى قيمة لها ليبدآن بعد ذلك في الارتفاع. ويمكن توضيح سلوك كل من التكلفة المتوسطة للأجل الطويل والتكلفة الحدية للأجل الطويل كما في الشكل الآتي (الشكل ١٣ - ٨).

(الشكل ١٣ - ٨)



من الشكل السابق نلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل ت م ط يتجه إلى أسفل حتى نقطة ل، موضحاً بذلك تناقص تكلفة انتاج الوحدة نتيجة لسريان قانون تزايد غلة الحجم، أما شقة الثاني فيكون متجهاً إلى أعلى دليلاً على ارتفاع تكلفة انتاج الوحدة في المتوسط بعد النقطة ل، وذلك بسبب تناقص غلة الحجم. وتمثل نقطة ل أدنى تكلفة متوسطة في الأجل الطويل، ويتحدد عندها حجم الانتاج الأمثل في الأجل الطويل، وهو حجم الانتاج الذي تصل عنده التكلفة المتوسطة إلى أدنى قيمة لها. وتشبه العلاقة البيانية بين التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل والتكلفة الحدية في الأجل الطويل العلاقة بينها في الأجل القصير.

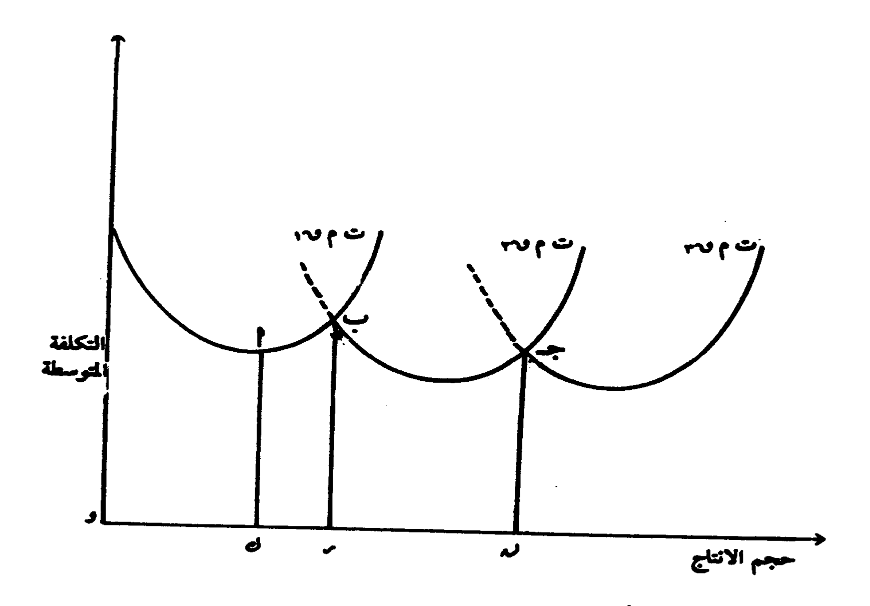
- العلاقة بين التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل والتكلفة المتوسطة في الأجل القصير:

إن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل يتضمن افتراضياً مؤداه أن الفترة الطويلة تنتج عدة أحجام بديلة للعمليات الانتاجية. وكذلك

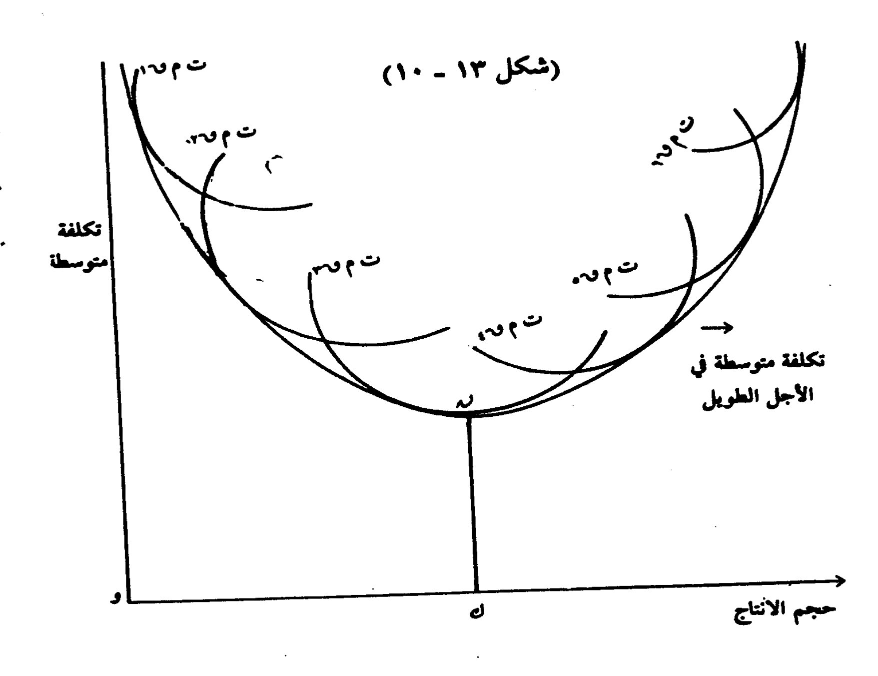
يوجد للمنشأة بالنسبة لكل حجم انتاجي (مصنع معين)، منحنى تكلفة متوسطة قصير الأجل. ويوضح الشكل التالي (شكل رقم ١٣ ـ ٩) منحنيات التكلفة المتوسطة للفترة القصيرة. وفي المثال التوضيحي البياني نفترض أن هناك ثلاثة أحجام فقط للانتاج أو ثلاثة مصانع فقط ممكنة فنياً، حجم صغير، وحجم متوسط وحجم كبير، تمثلها منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل ت م و١٦، ت م و٢٦، ت م و٣٦ على التوالي. وعندما يكون حجم الانتاج المطلوب في الفترة القصيرة ممثلاً بالكمية و ١ فان المنشأة سوف تختار الحجم الصغير أو المصنع صغير الحجم، بينما تختار الحجم المتوسط أو المصنع متوسط الحجم عندما يكون حجم الانتاج المطلوب أو المرغوب هو و ر. ونفس الشيء يقال عندما يكون حجم الانتاج المخطط أو المرغوب أكثر من و ر، فإن المنشأة سوف تختار المصنع كبير الحجم أي المصنع الثالث. ففي الفترة القصيرة، اذن، سوف تختار المنشأة حجم العمليات الانتاجية أو حجم المصنع الذي يمكنها من تحمل أقل تكلفة انتاج ممكنة.

ومع ذلك، فإن المنشأة تستطيع في الفترة الطويلة بناء ذلك المصنع الذي يمكن من تخفيض تكلفة الانتاج عند أي مستوى للانتاج. وهكذا فإن الأجزاء «غير المنقطة» من منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل، تمثل مع بعضها منحنى التكلفة المتوسطة طويلة الأجل. كما هو موضح في الشكل.

ومن الشكل نلاحظ أن هذه الأجزاء من منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل (الأجزاء غير المنقطة)، تعبر عن منحنى التكلفة المتوسطة طويلة الأجل، وهو يمثل أقل مستويات التكلفة لأي مستوى انتاج ممكن.



ومن الجدير بالذكر، أننا افترضنا هنا للتبسيط وجود ثلاث أحجام بديلة للمصنع أو للعمليات الانتاجية المتوسطية في المنشأة، بينما يفترض في الواقع العملي، احتمال وجود عدد كبير من البدائل المحتملة لأحجام التوسع (للمصانع). والشكل الآتي (شكل رقم ١٣ - ١٠) يوضح لنا منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل في صورته العادية.



(شكل ١٣ - ١٠)

من الشكل السابق نلاحظ أن منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل يمثل «غلاف» Enveloppe لمنحنيات التكلفة المتوسطة في الفترة القصيرة. ويجب أن نلاحظ أن هذا المنحنى «الغلاف» لا يمس منحنيات التكلفة المتوسطة في الأجل القصير في أدنى قيمة. إلّا في نقطة واحدة وهي أدنى نقطة للتكلفة المتوسطة في الأجل الطويل ن. وهكذا تحدد المنشأة «حجم المصنع» أو التوسع في الحجم المرغوب بالرجوع الى هذا المنحنى للتكلفة المتوسطة طويلة الأجل. ومن الطبيعي أن تختار المصنع في الفترة القصيرة الذي يمكنها من تقليل أو تدنية التكاليف لحجم الانتاج المتوقع. وهكذا يمكن تعريف منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل بأنه عبارة عن أقل مستوى ممكن للتكاليف المتوسطة للوصول إلى أي

حجم من الانتاج، وذلك عندما تسمح الفترة الزمنية بأحداث التغيرات والتعديلات المرغوبة في حجم المشروع.

ويسمى منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل، في بعض الأحيان، بمنحنى التخطيط للمنشأة Planning Curve، حيث يعبر عن تقديرات التكلفة التي يتعين أن تأخذها في الحسبان عندما تنوي توسيع حجمها في الأجل الطويل هذه التقديرات للتكلفة، تعتبر ضرورية عند دراسة امكانيات توسيع حجم المنشأة والتفكير في بناء مصانع جديدة. ومن التعريف السابق لمنحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل، يمكننا استنتاج الملاحظات الآتية.

١ ـ لا توجد أي أجزاء من منحنى التكلفة المتوسطة طويل الأجل تقع أعلى من أي جزء من منحنيات التكلفة المتوسطة قصيرة الأجل.

٢ ـ يكون منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل في حالة تماس لمنحنيات التكلفة المتوسطة في الأجل القصير والممثلة لأحجام مختلفة للمصنع، أو التوسعات في الحجم.

٣ ـ لا يمس منحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل منحنيات التكلفة المتوسطة في الأجل القصير في أدنى نقطة لكل منها باستثناء نقطة واحدة تمثل أدنى تكلفة متوسطة في الأجل الطويل.

الباب الرابع(*)

توازن المشروع

سوف نتناول في هذا الباب دراسة توازن المشروع أو المنتج الفرد. فنحن نعلم أن هدف المشروع يتمثل في تحقيق أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة. وبعد دراسة سلوك المنتج في الباب السابق فيما يتعلق اختيار التوليفة الانتاجية التي تحقق له أقصى انتاج ممكن، ثم دراسة جوانب تكاليف الانتاج، بقي أن نتناول في هذا الباب اتخاذ القرار الخاص الكافي بحجم الانتاج الذي يحقق له أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة، سواء كان ذلك في الفترة القصيرة أم في الفترة الطويلة. وسوف نقتصر في هذا الباب على دراسة وتحليل توازن المشروع في بعض أشكال السوق ومن أهمها سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار. وهاتان الحالتان وان كانتا تمثلان حالات خاصة، الا أن دراستهما تساعد كثيراً على فهم الاشكال المختلفة لتوازن المنتج، وخاصة في الأسواق التي تجمع بعض خصائص المنافسة وخصائص الاحتكار، مثل سوق المنافسة الاحتكارية. وهذه الصورة الأخير تعتبر أكثر واقعية. سوف نخصص الفصل الأول لدراسة توازن المنتج في ظروف المنافسة الصافية، ونخصص الفصل الثاني لحالة الاحتكار، في حين يخصص الفصل الأخير لدراسة حالة المنافسة الاحتكارية.

(*) كتب هذا الباب د. أحمد رمضان نعمة الله



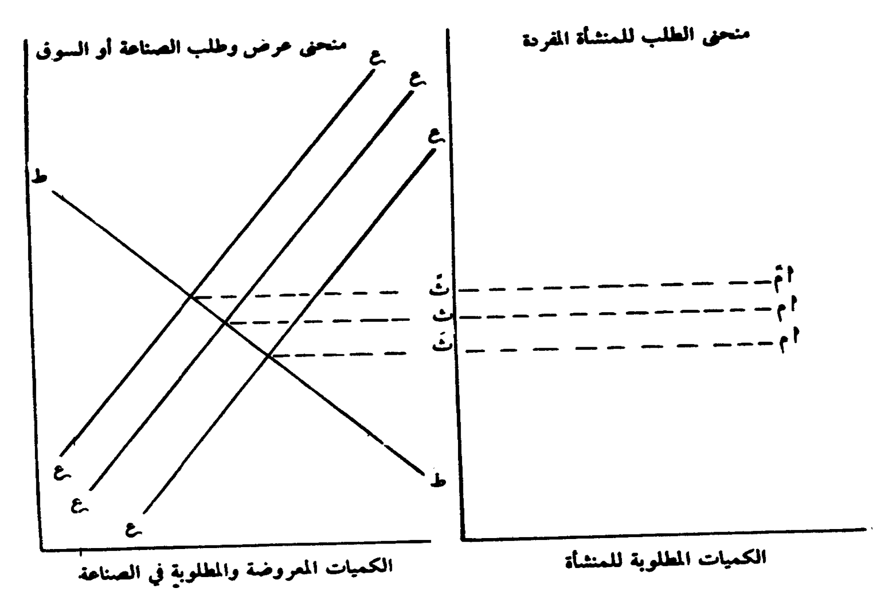
الفصل الرابع عشر(*)

توازن المشروع في ظل المنافسة الكاملة

يواجه المنتج الفرد في ظل المنافسة الصافية بمنحنى طلب لا نهائي المرونة بمعنى أنه يستطيع أن يبيع أي كمية يرغب في بيعها بالسعر المحدد خارج إرادته في السوق. فكما سبق أن عرفنا فإن السعر يتحدد بتفاعل العرض الكلي مع الطلب الكلي في السوق بطريقة لا يستطيع أن يؤثر فيها عرض المنتج الفرد أو طلب المستهلك الفرد. وتتوقف أرباح المنتج الفرد في هذه الحالة على الفرق بين متوسط تكلفة الانتاج الخاصة به وبين السعر السائد في السوق. والمنتج الفرد هو الذي يحدد حجم انتاجه عند الحد الذي يحقق له أقصى ربح ممكن، أو أقل خسارة ممكنة.

وعلى سبيل التكرار، يجب أن نفرق هنا بين المنتج أو المشروع الفرد وبين كل الصناعات التي تنتمي اليها المنتج أو المنشأة. فالمنتج بمفرده لا يستطيع التأثير في السعر السائد في السوق مهما كانت الكمية التي يبيعها كبيرة أو قليلة، وذلك طالما أننا نفترض أنه يعمل في ظل ظروف المنافسة الكاملة. أما اذا فرض أن كل الصناعة قد غيرت من عرضها في السوق فانها تستطيع بذلك التأثير على العرض الكلي وهذا بدوره يؤثر على السعر السائد في السوق. والشكل الآتي يبين لنا منحنى الطلب الذي يواجه كل بائع فرد في السوق والذي يمثل في نفس الوقت منحنى الايراد المتوسط ومنحنى الايراد الحدي له.

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد مصار رحمه الله



شكل (١٤ - ١)

من الشكل السابق نلاحظ أن الصناعة بأكملها أو السوق هو الذي يحدد السعر، وليس على المنتج الفرد أو المنشأة الا قبول هذا السعر والشكل السابق يوضح هذه الحقيقة حيث نلاحظ أن منحنى الطلب أو خط الثمن (الايراد المتوسط) ث، ثَ، ثً على شكل خط مستقيم موازي للمحور الأفقي. ومن الملاحظ أن تغير هذا السعر يأتي عن طريق تغير عرض الصناعة كلها سواء بانتقال منحنى عرض الصناعة إلى أسفل جهة اليمين (زيادة العرض الكلي) أو انتقال منحنى العرض الى أعلى جهة اليسار (نقص العرض الكلي).

١ - توازن المنشأة في الفترة القصيرة:

يمكن القول بأن كل منشأة تعمل في ظروف المنافسة الصافية، في

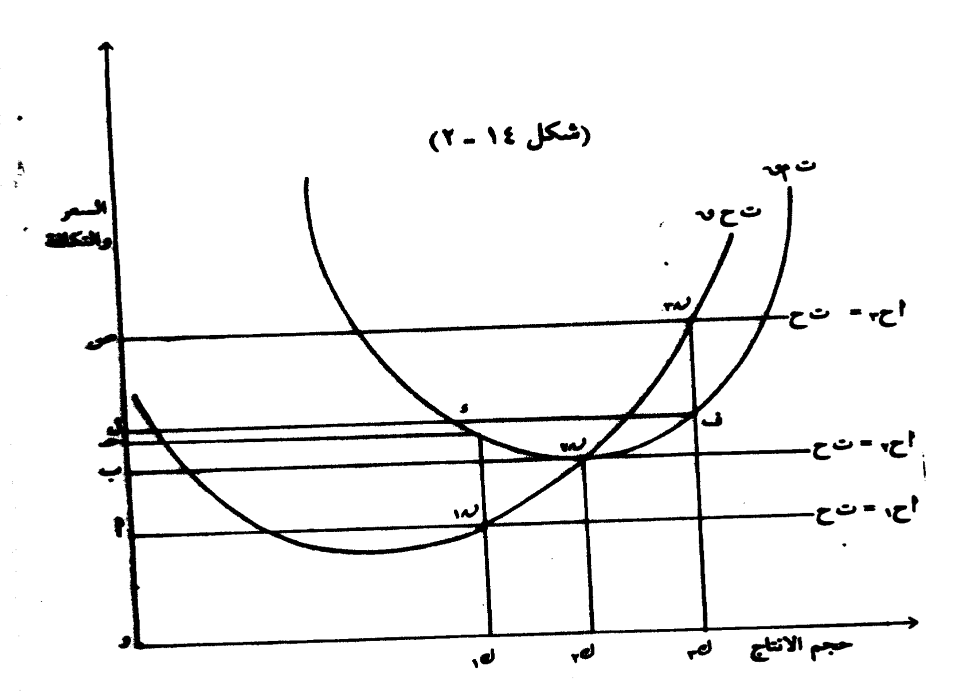
الفترة القصيرة، يمكنها اتخاذ النوعين الآتيين من القرارات :

أ ـ تنتج أم لا تنتج أي تترك طاقتها الانتاجية عاطلة في الفترة القصيرة؟

ب ـ اذا فرض وقررت المنشأة القيام بالانتاج، فما هو حجم الانتاج المرغوب فيه؟

ان قرار الانتاج أو عدمه سوف يتوقف، في الفترة القصيرة، على العلاقة بين السعر (الايراد المتوسط) وتكلفة الانتاج وسوف نرى أن حجم الانتاج الذي تقرر المنشأة الوصول اليه، والذي يحقق أقصى ربح من (أو أقل خسارة ممكنة)، هو ذلك الحجم الذي يتحقق عنده التعادل بين ايراد الوحدة الأخيرة (الايراد الحدي) وبين تكلفة الوحدة الأخيرة (التكلفة الحدية). بمعنى آخر، فان المنشأة تصل الى حجم انتاج التوازن عندما يتعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية.

والشكل الآتي يوضح لنا توازن المنشأة في ظل ظروف المنافسة الكاملة في الفترة القصيرة.


(شكل ١٤ ـ ٢)

ومن الشكل السابق يمكننا توضيح ثلاث أوضاع مختلفة، ومحتملة، لتوازن المنشأة في الفترة القصيرة.

١ ـ وضع التوازن مع تحقيق ربح اقتصادي وأرباح فوق عادية

Super Normal Profit

ويتحقق هذا الوضع، في الفترة القصيرة عندما يتعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية، عند حجم الانتاج، الذي يزيد عنده الايراد المتوسط (السعر) عن التكلفة المتوسطة. فكما هو مبين في الشكل السابق فان السعر و ص يكون أعلى من التكلفة المتوسطة، وفي مثل هذه الحالة فان حجم الانتاج و ك٣، (وضع التوازن) عند نقطة م٣، يحقق للمنشأة أرباحاً فوق

عـادية Super Normal Profit، ويعـادل الـربـح الكـلي، في هـذه الحـالـة مساحة المستطيل ل م٣ ف ل ص، وفي هذه الحالـة فان (الايـراد الكلي لايـراد متوسط × عدد الوحدات المنتجـة) يكون أكـبر من التكلفة الكليـة (متوسط تكلفة الوحدة × عدد الوحدات المنتجة).

٢ ـ وضع التوازن مع تحقيق الربح العادي Normal Profit

وفي هـذه الحـالـة، يفـترض أن السعـر في الفـترة القصـيرة (الايـراد المتوسط)، و ب يكون مساوي للتكلفة المتوسطة، ويتضح هذا في الشكل، عنـد نقـطة تماس خط السعـر و ب (وهـو يسـاوي أ ح٢) لمنحنى التكلفـة المتوسطة عند نقطة ل م٢ وفي هـذه الحالـة، فان المنشـأة لا تحقق عند وضـع التوازن أرباحاً فوق عـادية ولا خسـائر فـوق عاديـة وانما تحقق فقط الـربح العادي.

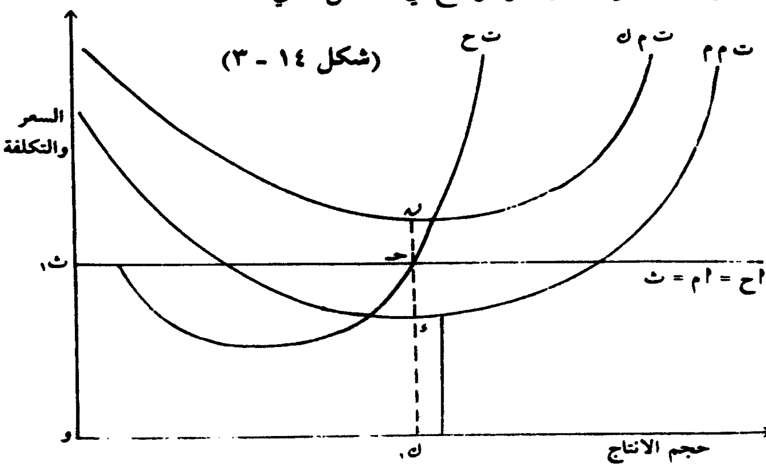
٣ ـ توازن المنشأة في حالة تحقيق خسارة:

ان الاحتمال الثالث لتوازن المنشأة في الفـترة القصيرة، هـو أن يفرض عليهـا من قبل الـسـوق مستوى معـين لـلأسعـار يكـون أقـل من التكلفـة المتوسطة، كما هو مـوضح في الشكـل عند نقـطة ل م١، حيث يكون السعـر (الايـراد الحدي) مسـاويا و أ ويكـون مقدار الخسـارة الكلية ممثلاً بمساحـة المستطيل أ ل م١ ء ل.

ومن الـواضح أن الـوضع الأكـثر احتمـالاً لتـوازن المنشـأة في الفـترة القصيرة، هو ذلك الذي يتمثل في الوضع الأول أو الوضع الثاني. بمعنى أن المنشـأة سوف تسعى أسـاسـاً الى تحقيق الـربح، فـان لم يكن فالـوصول الى وضع يمكنها من تغطية كل تكاليفهـا. ولكن من الجديـر بالـذكر هنـا، أن المنشأة قد تستمر في الانتاج في الفترة القصيرة على الرغم من عـدم امكانيـة تغطية كل تكاليفها (الثابتـة والمتغيرة). هـذا يعني، أن المنشأة قـد تستمر في الانتاج على الرغم من أن السعر (الايراد المتوسط)، يكون أقل من التكلفـة المتوسطة. وفي هذه الحالة يجب التفرقة بين التكلفـة الثابتـة التي يتعين عـلى

المنشـأة أن تتحملها في الفـترة القصـيرة سـواء أنتجت أم لم تنتـج والتكلفـة المتغيرة.

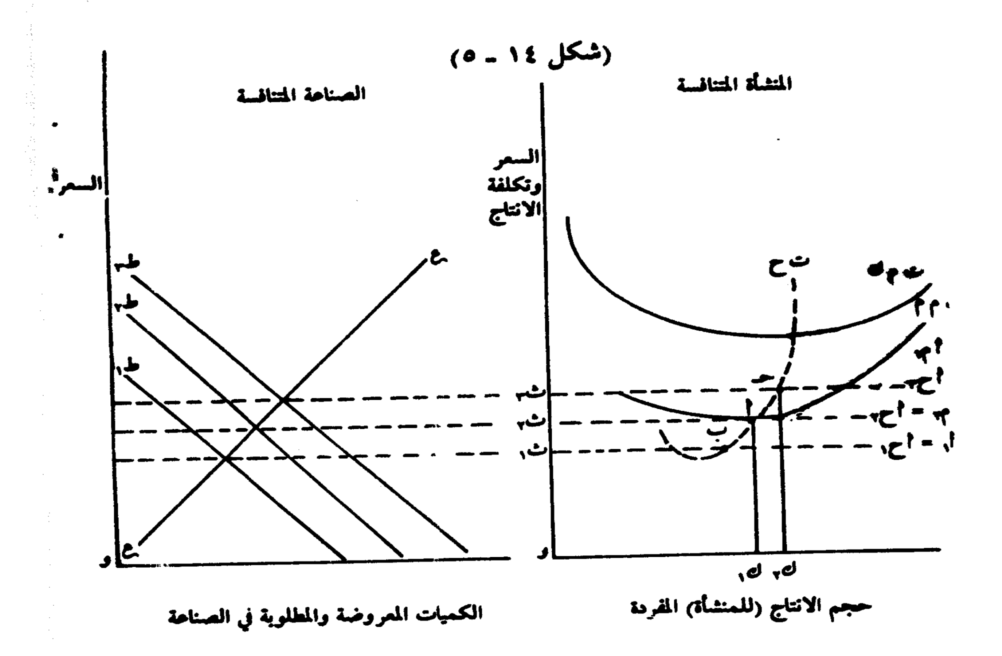
ففي الفترة القصيرة، كما سبق أن عرفنا عند مناقشتنا لأنـواع تكاليف الانتـاج، فان المنشـأة تتحمل نـوعين من التكـاليف: ثابتـة ومتغيرة، حيث توجد عناصر ومستخدمات انتاج ثابتة وعناصر انتاج ومستخدمات متغـيرة. ففي الـظروف العـاديـة، نعلم أن السعـر السـائـد في السـوق، أو الايـراد المتوسط يتعين أن يغطي تكلفة انتاج الوحدة في المتوسط، بمعنى آخـر يغطي كـل من الجزء المتغـير والجزء الثـابت. فإذا فـرض وكان السعـر يـزيـد عن التكلفة، فإن هذا يعني أن المنشأة تحقق «فائض ربح» Excess Profit أو ما يسمى «بـالربـح فوق العـادي» Super Normal Profit. ولكن، في الفترة القصـيرة، إذا استطاعت المنشـأة أن تغـطي فقط التكـاليف المتغـيرة، فـانها سـوف تستمر في الانتـاج، وذلك طـالما أنها تحمـل التكاليف الثـابتـة سـواء أنتجت أم لن تنتج. وبعبارة أخرى، فان سعـر الفترة القصـيرة الذي يحفـز المنتج ويدفعه للاستمرار في الانتاج، هو ذلك السعـر الذي يغـطي التكلفة المتوسطة المتغيرة. كما هو موضح في الشكل الآتي:



من الشكل السابق نلاحظ أن السعر و ث، يغطي التكاليف المتغيرة، وجزءاً من التكاليف الثابتة، وفي هذه الحالة إذا كانت تتوقع المنشأة تحسن الظروف في المستقبل أي أن هناك توقعات بارتفاع الأسعار بدرجة تمكنها من تغطية تكاليفها المتغيرة والثابتة، فانها تفضل الاستمرار في نشاطها في الفترة القصيرة على الرغم من تحقيق خسارة كما يتضح لنا في الشكل السابق، عند مستوى حجم الانتاج و ك، حيث يقع خط الايراد المتوسط (السعر) أسفل التكلفة المتوسطة الكلية، وأعلى من التكلفة المتوسطة المتغيرة والجزء ء حـ يمثل ما تتمكن المنشأة من تغطيته من التكاليف الثابتة بالاضافة إلى التكاليف المتغيرة. وذلك لأن المسافة بين منحنى التكلفة المتوسطة الكلية ت م ك، والتكلفة المتوسطة المتغير ت م م تمثل التكلفة المتوسطة الثابتة وبالتالي فإن المسافة و ر تمثل متوسط الخسارة، التي تتحملها المنشأة في الفترة القصيرة عند حجم انتاج التوازن و ك،

ولكن إذا فرض وانخفض السعر الذي تحدده الصناعة أو السوق ككل، عن السعر الذي يغطي التكلفة المتغيرة للمنشأة المفردة، في الفترة القصيرة، فان هذا يعني أن المنشأة لا تستطيع حتى تغطية تكاليفها المتغيرة. وفي هذه الحالة لا بد أن تتوقف المنشأة عن الانتاج في الفترة القصيرة، حتى ولو كانت هناك توقعات ملائمة فيما يتعلق بارتفاع الأسعار في الأجل الطويل. والشكل التالي يوضح لنا المستويات المختلفة للأسعار المفروضة من قبل الصناعة أو السوق) والتي تمثل أسعار الاستمرار أو التوقف عن الانتاج في الفترة القصيرة بالنسبة للمنتج أو المشروع الفرد.

(شكل ١٤ - ٥)

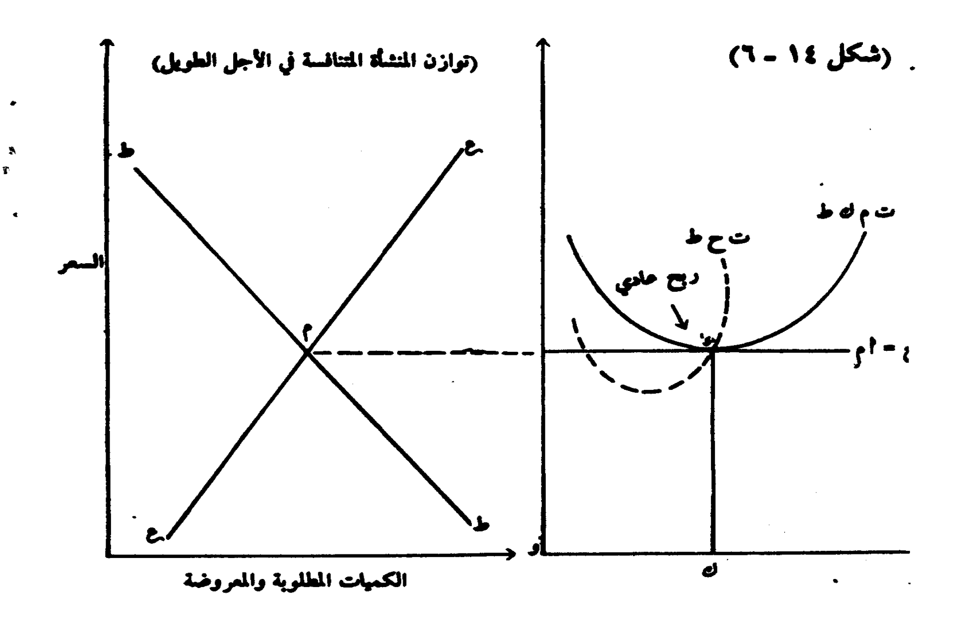


من الشكل السابق يمكننا أن نتعرف بسهولة على مستوى السعر الذي يمكن معه أن تستمر المنشأة في الانتاج، ومستوى السعر الذي يتعين معه الخروج من الانتاج في الفترة القصيرة. فإذا فرض وكان السعر السائد في السوق وث٣، فكما سبق أن ذكر سوف يكون من الأفضل للمنشأة الاستمرار في الانتاج في الفترة القصيرة، طالما أنه يغطي التكاليف الثابتة وجزءاً من المتغيرة، وحتى إذا فرض وانخفض السعر إلى المستوى وث٢، والذي يغطي فقط التكاليف المتغيرة (التوازن عند نقطة م)، فان المنشأة يمكنها أيضاً الاستمرار في الانتاج، على أساس أنها تتوقع ارتفاع في الأسعار في المستقبل. أما إذا فرض وانخفض السعر عن متوسط التكلفة المتغيرة، كما هو الحال عند مستوى السعر وث١، فإن المنشأة سوف يصبح من

الضروري لها أن تصفي أعمالها وتخرج من الصناعة في الفترة القصيرة، حتى ولو كانت هناك توقعات ملائمة بالنسبة لاتجاهات الأسعار في المستقبل

توازن المنشأة في الأجل الطويل

لقد تعرفنا فيما سبق على أوضاع التوازن المختلفة للمنشأة التي تعمل في ظل الصناعة المتنافسة، في الأجل القصير، وعرفنا أن هناك احتمالات لتحقيق أرباحاً فوق عادية (أو ما يسمى أحياناً بالأرباح الاقتصادية)، وذلك في حالة ما إذا كانت مستويات الأسعار تفوق التكلفة المتوسطة الكلية . ولكن في الفترة الطويلة تستطيع المنشاءات المختلفة أن تعدل من حجم عملياتها ونشاطها وهكذا تسمح الفترة الزمنية الطويلة بدخول منشآت جديدة إلى الصناعة المعينة أو خروج منشآت منها ففي حالة ظهور أرباحاً غير عادية لبعض المنشآت في الصناعة في الفترة القصيرة، فإن هذا يؤدي إلى وجود الحافز على زيادة الانتاج وعلى دخول منشآت جديدة مما يؤدي إلى زيادة عرض الصناعة ككل وبالتالي اتجاه في الأسعار نحو الانخفاض إلى أن تحقق المنشأة الأرباح العادية فقط أي يصبح مستوى السعر مساوياً لمتوسط التكلفة الكلية فقط (خط الايراد الحدي أي الثمن مماساً لمتوسط التكلفة الكلية). والعكس أيضاً يحدث في حالة تحقيق المنشآت خسائر غير عادية، مما يترتب عليه خروج منشآت من الصناعة ونقص في العرض الكلي ينتج عنه اتجاه الأسعار إلى الارتفاع مما يمكنها فقط من تحقيق الأرباح العادية (كما هو موضح في الشكل الآتي) شكل ١٤ - ٦



من الشكل السابق، نلاحظ أن توازن المنشأة المتنافسة في الأجل الطويل يتحقق عند وضع التوازن ء وحجم الانتاج و ك، حيث يتم التعادل بين الايراد الحدي مع التكلفة الحدية في الأجل الطويل وحيث تحقق المنشأة فقط الأرباح العادية وحيث تختفي الأرباح فوق العادية.

وضع التوازن يتحقق عندما يتحقق الشرط الآتي:

أ ح = ت م ك ط = ت ح ط = ث = أ م.

الفصل الخامس عشر(*)

توازن المشروع في ظل الاحتكار

Le Monopole

لقد تعرفنا فيما سبق على وضع المنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الصافية. وتواجه المنشأة في هذه الظروف طلب لا نهائي المرونة. يمثل بخط مستقيم موازي للمحور الأفقي ويعبر الكمية المنتجة والمباعة بمثابة المتغير الرئيسي الذي تستطيع أن تتحكم فيه المنشأة. حيث يفرض عليها السعر الذي تستطيع أن تبيع طبقاً له المنشأة أي كمية. من قبل الصناعة أو السوق. وهنا يجدر القول أن الطلب على منحنيات المنشأة المفردة مستقل عن الطلب الخاص بالصناعة أو بالسوق.

وسوف نناقش بصورة مختصرة ومبسطة هنا صورة منحنى الطلب للمنتج المحتكر وخصائص الاحتكار وكذلك وضع توازنه. ويمكننا القول مبدئياً، أن السعر في ظل الاحتكار لا يعدو محدداً بصورة خارجية. كما كان الحال في ظروف المنتج المتنافس. وإنما يتحدد السعر طبقاً لسياسة سعرية يختارها المحتكر نفسه.

يتمثل الاحتكار Le Monopole في وجود منتج ينفرد بالقيام بإنتاج السلعة محل الاعتبار. فهو ينتج سلعة مختلفة من السلع المنتجة بواسطة المنتجين الأخرين[1]. بمعنى آخر. هي الحالة التي يواجه فيها منتج واحد عدد كبير جداً من المشترين. ولكن من الجدير بالذكر أن حالة الاحتكار

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد مصار رحمه الله

(1) Gilbert Abraham-Frois. Economie politique edition Economica Paris 1984 P 287

الصـافي» أو البحث Le Monopole Pure، مثل حـالة «المنـافسة الصـافية» La Concurrence Pure، حالات خاصة نادراً ما توجـد في الواقـع العملي. وذلك، لأنه لكي توجد حالة الاحتكـار البحت، يتعين وجـود منتج وحيـد فقط في السوق، الّا يواجه بأي منافسة من منتجـين محليين أو أجـانب، كما يشترط الّا يوجد للسلعة أو الخدمة التي ينتجها أي بدائل قريبة. ومع ذلـك فإن دراسة وتفهم خصائص هذه الحالة الخاصة جداً، تعتبر مفيـدة لدراسـات الحالات الأخرى الأكـثر واقية لـلاحتكارات والتي تشـوبها بعض خصـائص المنافسة.

والاحتكار يمكن أن يكون «احتكـاراً مؤقتاً» Temporaire. ويحـدث هذا عندما يدخل مشروعاً معيناً منتجات جديدة في السوق، في هذه الحـالة يمكنه أن يتمتع بوضع احتكاري يستمر إلى حين ظهور منتجـات مماثلة يمكن أن تحل محل هذه السلعة الجديدة. فـالمجدد أو المختـرع Innovateur يتميز إذن، بـوضع احتكـاري مؤقت لا يلبث أن يزول في حـالة وصـول منتجين آخـرين يعرضـون سلعـاً ومنتجـات بـديلة لهـذا المنتـج. وتحـاول كثـير من المنشآت الكبرى في الأسواق، تحقيق السبق دون غيرهـا للوصول إلى انتـاج وتسـويق منتجات جـديدة تنفـرد فيها بصفـة الاحتكار وتستمـر عـلى ذلـك لأطول فترة ممكنة. كذلك يلاحظ أن حالة الاحتكـار التي يتميز بهـا مشروع أو منشأة معينة، بسبب طبيعة المنتج أو السلعة، يمكن أن تتأثر وتخف بسبب الانفتاح على الأسواق الدوليـة أو بسبب حدوث تـطورات في وسائـل النقل والمواصلات، أو التخفيف من القواعد والاجراءات الحمائية التي تشجع على نمو الأوضاع الاحتكارية أو شبه الاحتكارية.

وهكذا يمكننا تلخيص خصائص المحتكر السـابق ذكرهـا على النحـو الآتي:

١ ـ أن المحتكر هو منتـج وحيد في مـواجهة طلب الصنـاعة كلهـا أو طلب السـوق بأكمله وبـالتالي فـإن منحنى طلب المحتكر هـو نفسـه منحنى طلب الصناعة أو السوق، ينحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين

معبراً عن دالة طلب عكسية يعكس الحال بالنسبة للطلب في ظروف المنافسة الصافية، حيث يعبر عنه بخط مستقيم موازي للمحور الأفقي وهو طلب منفصل عن طلب الصناعة وطلب السوق.

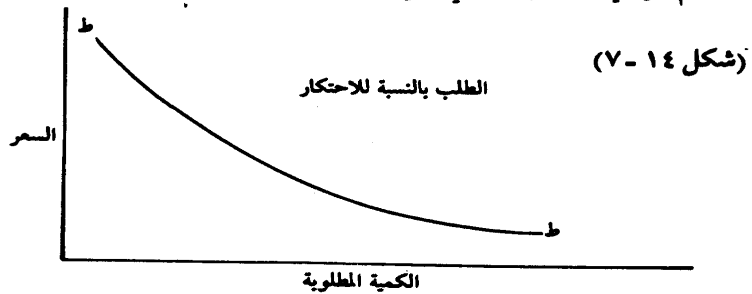
٢ ـ أن السلعة التي ينتجها المحتكر لا يقوم بانتاجها مشروعات أخرى، بمعنى أنه لا توجد بالنسبة للسلعة التي ينتجها المحتكر (التام) Monopol Pure، بدايل يمكن أن تحل محلها.

٣ ـ أن المحتكر بعكس المشروع المتنافس يمكنه اتباع سياسة سعرية ذاتية، ليحدد بالتالي الكمية التي ينتجها ويبيعها، وذلك على عكس حال بالنسبة للمنتج في ظروف المنافسة الكاملة، حيث يتعين عليه فقط اختيار حجم الانتاج الذي يرغب في انتاجه وبيعه بالأسعار المفروضة عليه من قبل الصناعة أو السوق. فالمحتكر يمكنه أن يحدد سعراً مرتفعاً ليبيع كمية أقل أو اختيار بيع كمية أكبر بسعر أقل.

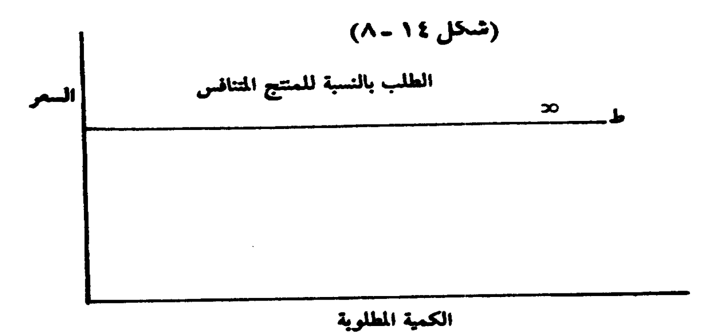
٤ ـ الطلب على منتجات المحتكر (الايراد المتوسط):

يواجه المنتج المحتكر، كما سبق أن ذكرنا، بطلب يمثل طلب الصناعة أو طلب السوق بأكمله، والذي يمثل تجميعاً لطلب الأفراد. ولعل هذا، بمثابة الاختلاف الرئيسي بينه وبين المنتج المتنافس. فالطلب في حالة الاحتكار يمثل بدالة متناقصة في السعر، بينما يظل السعر ثابت ممثلاً بخط مستقيم موازي للمحور الأفقي، في حالة المنافسة الكاملة.

(شكل ١٤ ـ ٧)



(شكل ١٤ - ٨)



٢ - الايراد الكلي (ى) والايراد المتوسط (م) والايراد الحدي (ح):

لقد سبق وعرفنا في الفصل السابق، أن الايراد الكلي في حالة المنافسة الكاملة يتحدد بمضاعفة الكمية المنتجة والمباعة بمتوسط السعر.

ى = س × ك.

والسعر (س) هنا بمثابة الايراد المتوسط. وفي حالة المحتكر فان الايراد الكلي يتحدد بنفس الطريقة.

الايراد الحدي (ح) هو عبارة عن الزيادة في الايراد الكلي نتيجة لانتاج وبيع وحدة واحدة اضافية. ولقد عرفنا أن الايراد الحدي (ح) يتطابق مع الايراد المتوسط (م) أو السعر في حالة المنافسة، أما في حالة الاحتكار فإن الايراد الحدي يكون أقل من الايراد المتوسط ويختلف عنه. ويمكن الحصول على الايراد الحدي بإيجاد المعامل التفاضلي الجزئي لدالة الايراد الكلي. فعلى فرض أن كل من الايراد المتوسط والايراد الحدي، يأخذ شكل خط مستقيم ينحدر من أعلى إلى أسفل، فإنه يمكننا باستخدام الصورة البسيطة لدالة الايراد الكلي أن توجد العلاقة بين كل من الايراد الحدي والايراد المتوسط والايراد الكلي على النحو الآتي[١]:

(١) Gilbert Abraham - Frois, Economie politique, edition Economica, Paris, 1984, PP. 287 - 290.

إن منحنى طلب المحتكر، كما سبق أن عرفنا هـو منحنى سالب الميـل ينحـدر من أعلى إلى أسفـل ومن اليسار إلى اليمـين، وعلى فـرض أن هـذا المنحنى يأخذ شكل خط مستقيم، فانه يمكن صياغة دالة الايـراد المتوسط أو دالة الطلب على النحو الآتي:

إذا افترضنا أن دالة الطلب تعبر عنها المتساوية الآتية:

ك = حـ - ر س. . . (١).

حيث تـرمـز ك إلى الكميـات المـطلوبـة (طلب المحتكـر أو طلب الصناعة) ترمز كل من حـ، ر إلى قيم ثابتة موجبـة **Paramètres Positifs** وترمز س إلى السعر أو الايراد المتوسط.

من المعادلة السابقة يمكننا اشتقاق المتساوية الآتية.

$$س = \frac{حـ}{ر} - \frac{ك}{ر} \quad \ldots\ldots (٢)$$

وإذا افترضنا أن $\frac{حـ}{ر}$ = ا وأن $\frac{١}{ر}$ = ب، فإن المتساوية السابقة يمكن إعادة صياغتها على النحو الاتي:

س (م) = الايراد المتوسط = ا - ب ك. . . . (٣).

ويمكن التعبـير عن دالة الايـراد المتـوسط (٣) في شكـل منحنى طلب يعـبر عن الايراد المتـوسط للمحتكر وذلـك بـرسم خط مستقيم ينحـدر من أعـلى إلى أسفل يقـطع المحور الـرأسي عند كميـة ك = صفـر، عنـد نقـطة عنـدها س = ا أي عنـد سعر يعـادل ا، وتقطع المحـور الأفقي عنـد نقـطة عندها ك = $\frac{ا}{ب}$ أي نقطة على المحور الأفقي يكون السعر عندهـا معادلاً للصفر (س = صفر).

ويمكن التعبير عن دالة الايراد الكلي باعتباره يتمثل في مضاعفة السعر

بالكمية المنتجة والمباعة، طبقاً للصياغة الآتية.

ى = م. ك = س. ك = ك (أ - ب ك). . .

أو بصورة أخرى فان الايراد الكلي (ى) = أ ك - ب $ك_{٢}$ . . . . (٤).

ويمكن الحصول على الايراد الحدي (ح) بإيجاد المعامل التفاضلي الجزئي لدالة الايراد الكلي بالنسبة للكمية ك.

$$ح = \frac{ء ى}{ء ك} = أ - ٢ ب ك . . . . . ٥).$$

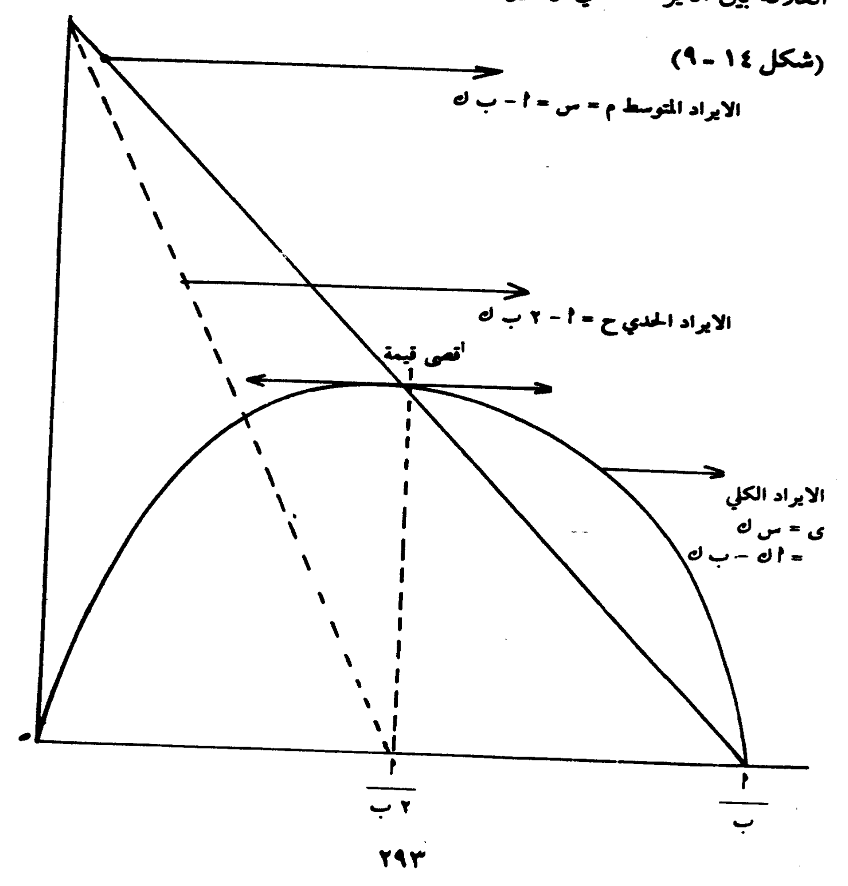
ومن دالة الايراد الحدي، السابقة، للمنتج المحتكر، يمكننا أن نبين الخصائص التالية للمنتج المحتكر.

١ - أن منحنى الايراد الكلي يبدأ من نقطة الأصل ليصل إلى أقصى قيمة له لنبدأ بعد ذلك في التناقص. ويصل الايراد الكلي إلى أقصى قيمة له، عندما يكون الايراد الحدي مساوياً للصفر أي عند نقطة على المحور الأفقي تكون عندها الكمية معادلة $\frac{أ}{٢ ب}$ ، كما هو موضح في الشكل (رقم). وهكذا فان الايراد الكلي ى يساوي صفراً عندما نأخذ ك (الكمية) أحد القيمتين: ك = صفر أو ك تساوي $\frac{أ}{ب}$ (التعويض في دالة الايراد الكلي) حيث ى = ك (أ - ب ك).

٢ - ان منحنى الايراد الحدي (على افتراض أنه خطاً مستقيماً) ينحدر هو الآخر من أعلى إلى أسفل ويقطع المحور عند نقطة تكون عندها السعر معادلاً أ والكمية معادلة للصفر (ح = أ بالنسبة للكمية المساوية للصفر) كما يقطع الايراد الحدي المحور الأفقي عند كمية ك تعادل $\frac{أ}{٢ ب}$ ،

ويلاحظ أن هذه النقطة تناظر أقصى قيمة للايراد الكلي، كما هو موضح في الشكل. ولذلك فإنه يمكن القول بأن الايراد الكلي ى يصل إلى أقصى قيمة له عندما يصل الايـراد الحدي ح إلى الصفـر. الايراد الحـدي (الممثل بخط مستقيم ينحـدر من أعلى إلى أسفـل ويقع أسفـل الايـراد المتـوسط) بنصف المسافة بين الايراد المتوسط والمحور الـرأسي. والشكل التـالي يعبر عن هـذه العلاقة بين الايراد الحدي والايراد المتوسط والايراد الكلي.

(شكل ١٤ - ٩)



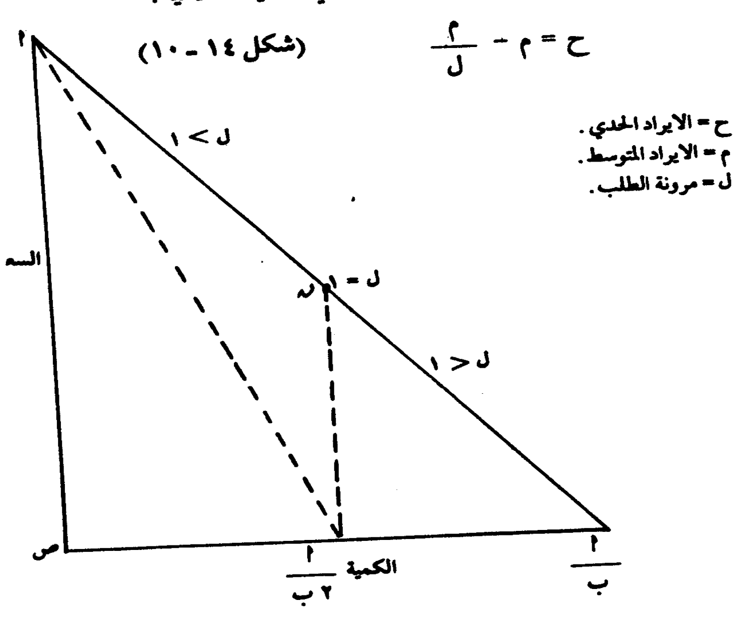
٣ ـ العلاقة بين الايراد الحدي والايراد المتوسط ومرونة الطلب:

من الشكل السابق نلاحظ أن خط الايراد الحدي يقطع المحور الأفقي في منتصف المسافة بين الايراد المتوسط (م) والمحور الرأسي. ان مرونة الطلب السعرية على النقاط المختلفة على منحنى الطلب (الايراد المتوسط)، تكون مختلفة، حيث يكون الطلب أكبر مرونة، فوق نقطة ه أي في الجزء الأعلى من منحنى الطلب أو الايراد المتوسط، وتكون مرونة الطلب مساوية للوحدة عند نقطة ه، وتكون أقل من الوحدة في النصف الأسفل من منحنى الطلب.

ويمكن التعبير عن العلاقة بين الايراد الحدي (ح) والايراد المتوسط (م) والمرونة السعرية للطلب (ل) في الصياغة الآتية:

$$ح = م - \frac{م}{ل}$$

ح = الايراد الحدي.
م = الايراد المتوسط.
ل = مرونة الطلب.



(شكل ١٤ ـ ١٠)

ويمكن بيان كيفية الوصول إلى العلاقة الثابتة باتباع الخطوات البسيطة التالية:

مرونة الطلب السعرية (ل) =

$$\frac{ء ك}{ء س} \times \frac{س}{ك} \left(\frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}} \right) \ldots\ldots (١)$$

ومن دالة الايراد الكلي ى = س. ك يمكننا الحصول على الايراد الحدي (ح) بإيجاد العامل التفاضلي بالنسبة للكمية ك.

$$ح = س + ك. \frac{ء س}{ء ك} \qquad \ldots\ldots (٢)$$

ونحن نعرف من المعادلة رقم (١) أن $ل = \frac{ء ك}{ء س} \times \frac{س}{ك}$

ومنها: $\frac{ء س}{ء ك} = \frac{س}{ل. ك}$

وبالتعويض من (٢) في (١) يمكننا التوصل إلى الصياغة التالية للايراد الحدي:

$$ح = س + ك. \frac{س}{ل. ك}$$

$$ح = س + \frac{س}{ل} \qquad \ldots\ldots (٣)$$

$$\text{الايراد الحدي (ح)} = \text{الايراد المتوسط (م)} + \frac{\text{الايراد المتوسط (م)}}{\text{مرونة الطلب (ل)}}$$

$$ح = م \left(١ \pm \frac{١}{ل} \right)$$

٤ - توازن المنتج المحتكر:

يصل المنتج المحتكر إلى وضع التوازن، عندما تنتفى مصلحة في تعديل السعر أو الكمية المباعة، والهدف الذي يبحث عنه المنتج المحتكر هو تعظيم الربح. ونعرف أن الربح هو عبارة عن الفرق بين الايراد الكلي (ى) والتكاليف الكلية ت. ويسعى المنتج المحتكر إلى تحديد حجم الانتاج الذي يحقق أقصى ربح ممكن.

$$ر = ى (ك) - ت (ك) \quad .... (١)$$

ويصل الربح إلى أقصى قيمة له عندما يعادل المعامل التفاضلي الأول للدالة صفر.

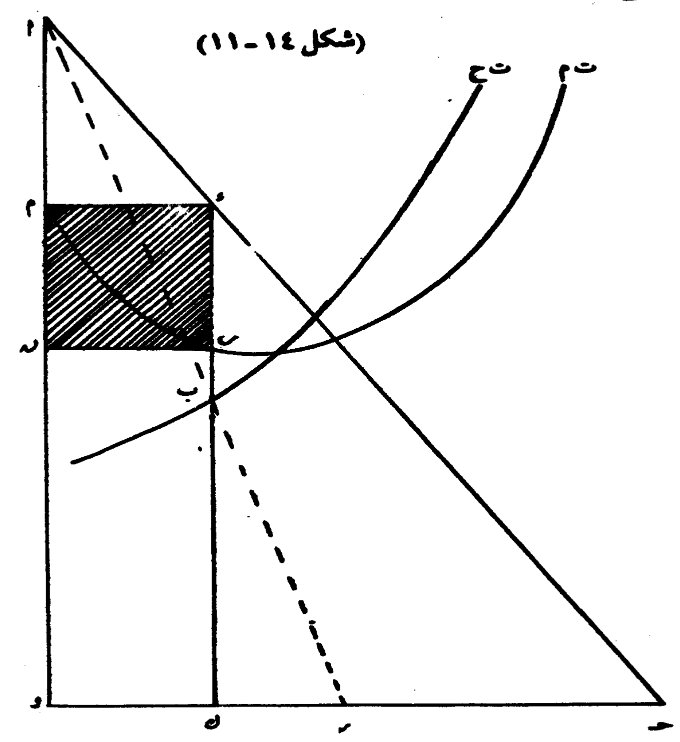
$$\frac{ء ر}{ء ك} = \frac{ء ى}{ء ك} - \frac{ء ت}{ء ك} = \text{صفر}.$$

أي عندما يتحقق الشرط الآتي:

$$\frac{ء ى}{ء ك} = \frac{ء ت}{ء ك}.$$

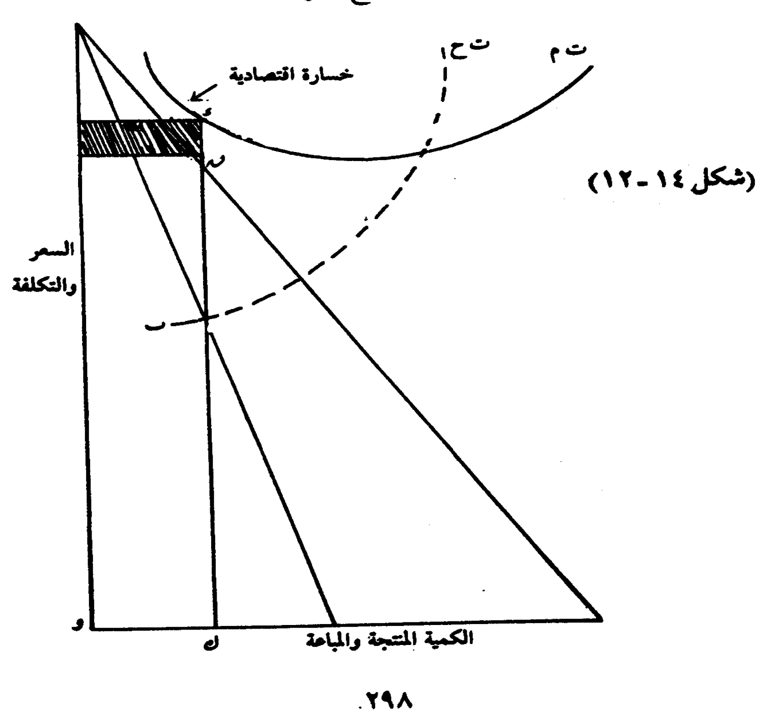
أي عندما يتعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية ويمكن بيان وضع توازن المحتكر من الشكل (رقم ١٤ - ١١)، حيث يتحدد حجم انتاج التوازن (ك) عندما يقطع منحنى التكلفة الحدية خط الايراد الحدي عند نقطة ب وعند هذا الحجم للانتاج يحقق المحتكر أقصى ربح ممكن. ومن الملاحظ أن أي حجم للانتاج يزيد عن ك يعني ربح كلي أقل، وذلك طالما أن الايراد الحدي (ح) بعد هذا المستوى للانتاج يصبح أقل من التكلفة الحدية. ونفس الشيء ينطبق على أي حجم للإنتاج أقل من و ك. لان ذلك يعني أن الايراد الحدي يكون ما زال أعلى من التكلفة الحدية وبالتالي فإن التوقف عند أي حجم للانتاج أقل من و ك يعني عدم تحقيق هدف أقصى ربح ممكن. ومن الملاحظ أيضاً أن حجم انتاج التوازن يقابل تكلفة

متوسطه تعادل المسافة الرأسية ك ل = و ن، والذي يتم بيعه بسعر متـوسط يعادل ك ء = و م. وهكذا فإن كل وحدة تنتج وتباع عند هذا الحجم تحقق ربحاً متوسطاً، يعادل الفـرق بين الايـراد المتوسط ك ء. والتكلفـة المتوسـطة ك ل ـ مثلاً وهذا الفـرق الممثل للربـح المتوسط، يعـادل في الشكل البيـاني المسافة الرأسية ء ل (ك ء ـ ك ل). وبالتالي يمكن تقدير الـربح الكـلي عند وضع التوازن بالمساحـة المظللة ء ل م ن، وهي عبـارة عن حاصـل ضرب متوسط ربح الوحدة في عدد الوحدات المنتجة والمباعة (ء ل × ل ن).

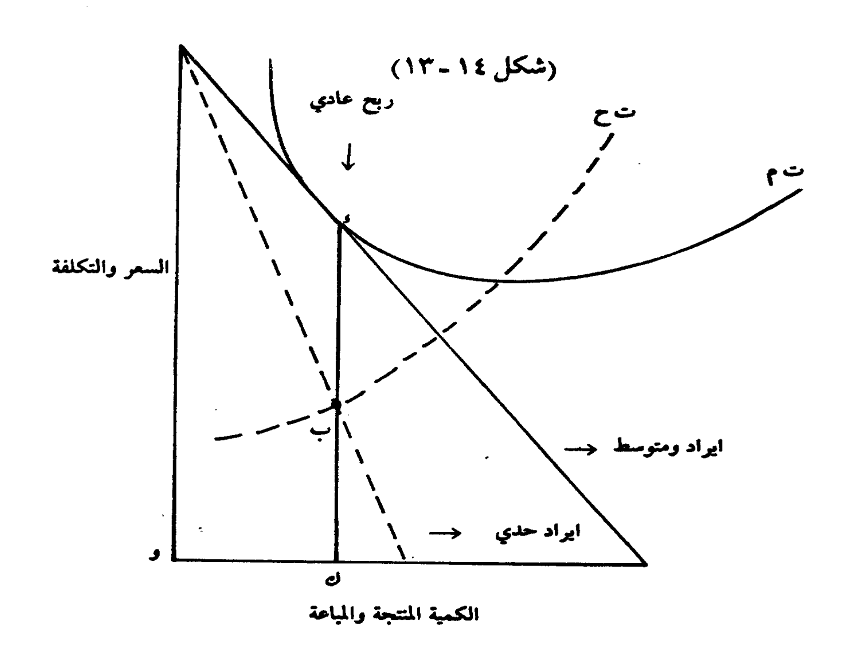


(شكل ١٤-١١)

من الجدير بـالذكـر أن الربـح الاقتصادي (أو الـربح فـوق العادي) يستمر في الفترة الطويلة ولا يقتصر وجوده على الفترة القصيرة فقط، كما هـو الحـال بالنسبـة للمنتج في ظـروف المنـافسـة الصـافيـة حيث يختفي الـربـح الاقتصادي في الفترة الـطويلة (ان وجد في الفـترة القصيرة)، وذلـك بسبب امكـانية دخـول منتجين منـافسين. ولكن يجب أن نـلاحظ أيضاً أن وجـود الاحتكار لا يعني بالضرورة تحقيق أرباح اقتصاديـة في الفترة القصـيرة. فقد لا يحقق مثل هذه الأرباح (كما هو موضح في الشكل رقم ١٤ - ١٢)، وذلـك عندما تتعادل التكلفة المتوسطة مع الايراد المتوسط عند وضـع التوازن، كـما أنه قد يحقق خسائر اقتصادية، وهذا ما يفسر بوجود منحنى الايـراد المتوسط أسفل منحنىٰ التكلفة المتوسطة عند وضع التوازن.



(شكل ١٤ - ١٢)



٥ - التميز في الأسعار في الاحتكار La Discrimination par les prix

توجد حالة التميز في الأسعار، عندما يقوم المحتكر ببيع نفس السلعة بأسعار مختلفة، وتأتي أهمية التميز في الأسعار نتيجة لتأثير زيادة المبيعات على الايراد الكلي. وحتى تنجح سياسة التميز في الأسعار فإنه يتعين أن تباع السلعة في أسواق منفصلة تختلف فيها مرونات الطلب السعرية. كأن تكون مرونة الطلب في أحد الأسواق أعلى أو أقل من مرونة الطلب في السوق الآخر، ويساعد على انفصال الأسواق عوامل كثيرة، جغرافية وفنية، واقتصادية - اجتماعية[١].

(١) Abraham Frois. Economie politique O.P. Cit. P. 2997.

أ ـ فقد يكون الانفصال في الأسواق بسبب العوامل الجغرافية، حيث يقوم المحتكر ببيع سلعتين في سوقين يبعد كل منهما عن الآخر أو يتعذر اعادة نقل السلع المباعة من أحدهما إلى الآخر بسبب مشاكل المواصلات أو ارتفاع تكاليف النقل والرسوم الجمركية. ويحاول المحتكر أن يستفيد من هذا الانفصال بين الأسواق باتباع سياسة سعرية تميزية. يتم البيع في الأسواق الداخلية مثلاً بأسعار أقل أو أعلى من بيع نفس السلعة في الأسواق الخارجية.

ب ـ قد يكون الانفصال بين الأسواق راجعاً إلى اعتبارات اقتصادية واجتماعية، وذلك يحدث عندما يتميز كل سوق بمجموعة أو فئات معينة من المستهلكين تختلف من حيث السن أو الذوق أو الدخل عن فئات المستهلكين في السوق الآخر. وعادة ما تكون مرونات الطلب لدى المجموعات المختلفة من المستهلكين في الأسواق المنفصلة مختلفة.

ومما سبق يمكننا القول بأن نجاح سياسة التميز في الأسعار المتبعة بواسطة المحتكر، يتوقف على تحقق الشروط الآتية:

١ ـ ضرورة انفصال السوقين حيث تباع نفس السلعة، لمجموعتين مختلفتين من المستهلكين.

٢ ـ ضرورة اختلاف مرونة الطلب السعرية في كل من السوقين.

٣ ـ أن يكون انفصال السوقين بالقدر الذي يجعل من غير المربح محاولة اعادة شراء السلعة من السوق الذي تباع فيه بسعر منخفض لاعادة بيعها في السوق الذي تباع فيه بسعر مرتفع.

وإذا تحققت الشروط السابقة، فان اتباع لسياسة التميز في الأسعار سوف تزيد من ايراده الكلي. وكما نلاحظ من الشكل (رقم ١٤ ـ ١٤) فإن السوقين يتميزان بمرونات طلب مختلفة: السوق الأول تكون مرونة الطلب فيه أقل من مرونة الطلب في السوق الثاني. ونلاحظ ذلك من شدة انحدار منحنى الطلب في كل من السوقين. وهذا يعني أن المنتج المحتكر سوف

يحاول انتاج كمية صغيرة وبيعها بسعر مرتفع في السوق ويمكن إعادة كتابة صياغة شرط التوازن في السوقين، معبرين عن الايراد الحدي في كل من السوقين $ح_1$، $ح_2$، بصيغة العلاقة بين الايراد الحدي ومرونة الطلب على النحو الآتي:

$$ح_1 = ح_2 = ت.$$

$$\therefore ح_1 = س_1 \left(1 + \frac{1}{ل_1}\right)$$

$$ح_2 = س_2 \left(1 + \frac{1}{ل_2}\right)$$

فإن شرط التوازن يمكن التعبير عنه على النحو الآتي:

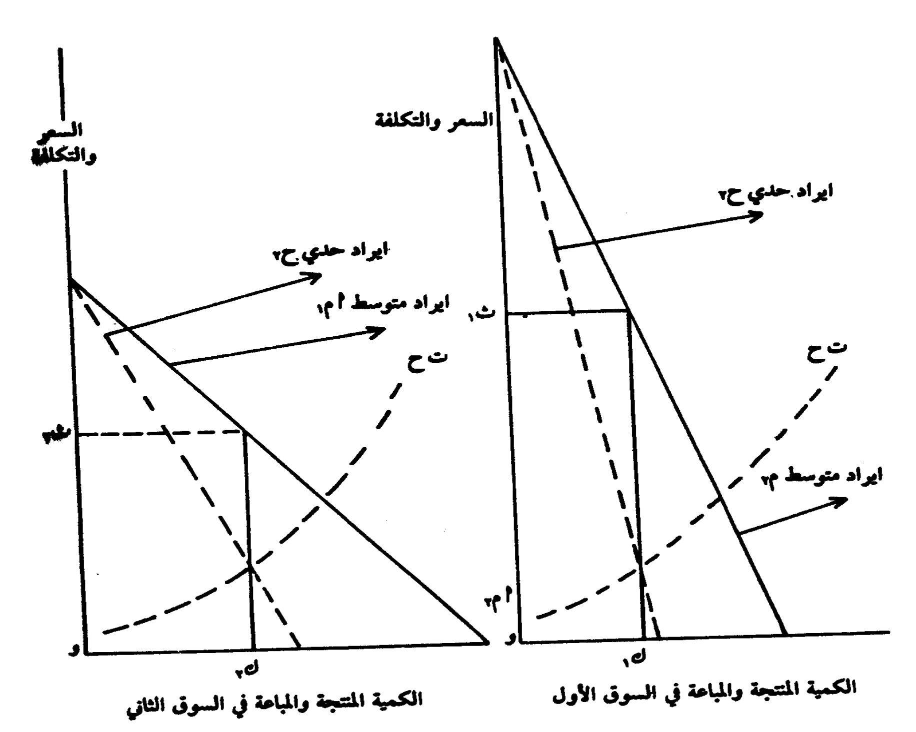
$$س_1 \left(1 + \frac{1}{ل_1}\right) = س_2 \left(1 + \frac{1}{ل_2}\right) = ت ح$$

ومن المتساوية السابقة يمكن استنتاج المتساوية الآتية:

$$\frac{س_1}{س_2} = \frac{1 + \frac{1}{ل_2}}{1 + \frac{1}{ل_1}} > 1$$

وطالما أن المتساوية السابقة أكبر من الواحد الصحيح، فإن هذا يعني أنه لكي يكون $س_1$ أكبر من $س_2$ أن تكون $ل_2$ أكبر من $ل_1$. ان السوق الذي تباع فيه السلعة بسعر أعلى لا بد أن يتميز بمرونة طلب أقل والسوق الذي تباع فيه السلعة بسعر أقل لا بد أن يتميز بمرونة الطلب أعلى، أي تكون مرونة الطلب فيه منخفضة (السوق الأول). وينتج ويبيع كمية كبيرة

لتباع بسعر منخفض في السوق الذي يتميز بمرونة طلب مرتفعة، أي في السوق الثاني.



ويتحقق توازن المحتكر في حالة التميز في الأسعار والذي يحقق له أقصى ربح ممكن عندما يتحقق الشرط الآتي:

الايراد الحدي في السوق الأول (ح١) = الايراد الحدي في السوق الثاني (ح٢).

= التكلفة الحدية (متساوية في السوقين).

$ح_1 = ح_2 = ت ح$.

سبق أن عرفنا أن العلاقة بين الايراد الحدي ومرونة الطلب عند المحتكر تعبر عنها المتساوية $ح = م (1 + \frac{1}{ل})$.

ولكي يعظم المنتج المحتكر أرباحه، فإنه يتعين أن يقوم المحتكر بانتاج وبيع كمية في السوقين، تحقق التعادل بين الايرادات الحدية في السوقين والتكلفة الحدية. ويمكن توضيح ذلك من خلال ايجاد النهاية العظمى لدالة الربح للمحتكر.

ويصل ربح المحتكر إلى أقصى حد له عندما يعادل المعامل التفاضلي الأول لدالة الربح صفراً.

الربح = الايرادات الكلية في السوقين − التكاليف الكلية.

$ر = ى_1 (ك_1) + ى_2 (ك_2) - ت (ك_1 + ك_2)$ .... (1).

حيث ترمز $ك_1$، $ك_2$ إلى الكميات المباعة من كل من السوقين.

$ى_1$، $ى_2$ إلى الايرادات في السوقين.

$ت (ك_1، ك_2)$ التكاليف الكلية في السوقين.

وكما سبق أن ذكرنا فإن ربح المحتكر يصل إلى أقصى حد له عندما يعادل المعامل التفاضلي الجزئي للدالة صفراً.

$$\frac{ى ر}{ى ك_1} = \frac{ى ى_1}{ى ك_1} - \frac{ى ت}{ى ك_1} = \text{صفر} \quad .... (2)$$

$$\frac{ى ى}{ى ك_2} = \frac{ى ى_2}{ى ك_2} - \frac{ى ت}{ى ك_2} \quad \text{صفر} \quad .... (3)$$

$$\therefore \quad \frac{ى ى_1}{ى ك_1} = \frac{ى ت}{ى ك_1} = \frac{ى ى_2}{ى ك_2} = \frac{ى ت}{ى ك_2}$$

وطالما أن الكمية المنتجة والمباعة تتم بواسطة نفس المنتج فإن التكلفة

الحديه تكون واحدة في السوقين. وهكذا فإن تعـظيم ربح المحتكـر يتضمن تحقق الشرط الآتي:

$$\frac{\text{ء ى}_1}{\text{ء ك}_1} = \frac{\text{ء ى}_2}{\text{ء ك}_2} = \frac{\text{ء ت}}{\text{ء ك}}$$ أي $\text{ح}_1 = \text{ح}_2 = \text{ت ح}$.

الفصل السادس عشر (*)

توازن المشروع في ظل المنافسة الاحتكارية

Concurrence Monopolistique

يجمع هذا الشكل من الأسواق بين صورتين رئيسيتين للأسواق سبق أن تعرفنا عليهما: المنافسة الصافية والاحتكار البحت، ومن هنا تأتي تسمية هذه الصورة للأسواق بالمنافسة الاحتكارية. بالإضافة إلى ذلك فإنه يمكن القول بأن هذا الشكل يعتبر من أكثر صور الأسواق اقتراباً من الواقع الاقتصادي.

وسوف نتناول في هذا الفصل بصورة مبسطة ومختصرة خصائص المنافسة الاحتكارية وتحديد المنتج للسعر والكمية المنتجة، وتحديد وضع التوازن.

١ ـ تعريف المنافسة الاحتكارية:

وتوجد المنافسة الاحتكارية في حالة توافر شرطين أساسين يرتبط أولهما بالتمييز بين المنتجات ويرتبط ثانيهما بعدد البائعين أو المنتجين.

أولاً: التمييز بين المنتجات — La différenciation des produits

يكون للمنتج مجموعات من المستهلكين أو المشترين يفضلون منتجاته المتميزة بعلامات تجارية خاصة، بحيث يرتبط هؤلاء المستهلكون بدرجات متفاوتة من الولاء لتلك العلامة التجارية. ولذلك فإن حدوث ارتفاعات قليلة في الأسعار لن يترتب عليها انخفاض مشترياتهم من تلك السلعة إلى الصفر. بعبارة أخرى يمكن القول بأنه إذا فرض وحدث انخفاضاً قليلاً في

(*) كتب هذا الفصل د. أحمد رمضان نعمة الله.

الأسعار فإن هذا لن يغري عدداً كبيراً من المستهلكين لطلب السلعة، طالما أن بعضهم سوف يظل مرتبطاً بالعلاقة التجارية التي يفضلها. ولعل ذلك ما يفسر قلة مرونة الطلب في المنافسة الاحتكارية حيث يكون منحنى الطلب سالب الميل، ولكنه في نفس الوقت أكثر مرونة من منحنى طلب المحتكر. ومن هنا يأتي الاختلاف بين طلب المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية ومنحنى الطلب في ظل المنافسة الصافية. فالمنتج في ظل المنافسة الاحتكارية لا يخضع لأسعار السوق ويكون له الحرية إلى حد ما في تحديد الأسعار أو الكميات. فعلى الرغم من وجود منتجات بديلة متماثلة تقريباً، لمنتجات المنشأة الأ أن كل منشأة تميز انتاجها بعلامات تجارية تجعل بعض المستهلكين يرتبطون بهذه السلعة على الرغم من عدم وجود اختلافات مادية جوهرية بينها وبين السلع البديلة الأخرى.

ثانياً: تعدد البائعين **La multiplicité des vendeurs**

إن مصدر الاختلاف الجوهر الثاني بين حالة المنافسة الاحتكارية وحالة الاحتكار (والذي يمثل تشابهاً إلى حد ما مع حالة المنافسة الصافية) يتمثل في وجود عدد كبير من المنتجين والبائعين، ولكن هذا العدد يعتبر أقل منه في حالة المنافسة الكاملة. ولعل هذه الخاصة لا تسمح لكل منهما بقدر كبير من الحرية في تحديد الأسعار. فهناك تفاوت في أسعار المنتجات ولكنه تفاوتاً محدوداً. لا يؤثر قرار أي واحد من هؤلاء المنتجين منعزلاً على أي منهم، ولكن رد فعل مجموع المنتجين يترك آثاراً هامة بالنسبة لوضع أي منتج ومعدل أرباحه. وهكذا فإن أي مشروع أو منتج منعزل يتأثر بنتائج قرارات المنتجين الآخرين وكذلك قرارات المشترين، في حين أن كرارته التي يتخذها بمفرده لا تؤثر على جملة البائعين أو المشترين.

٢ - توازن المنتج في ظل المنافسة الاحتكارية:

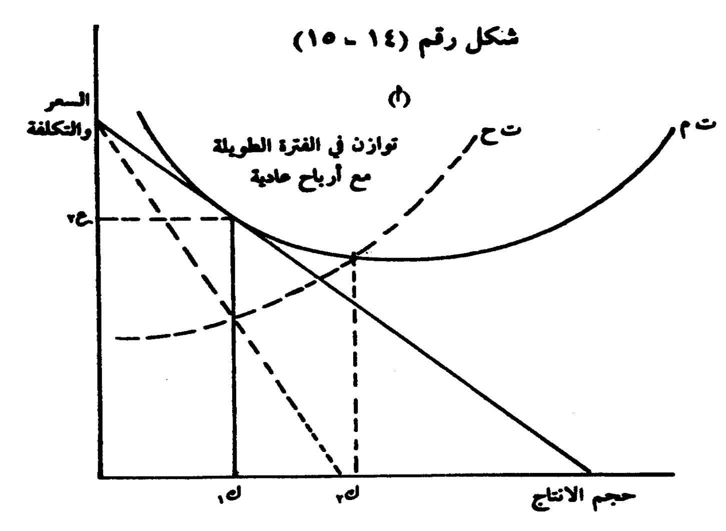
يتحقق توازن المنتج الذي يعمل في ظروف المنافسة الاحتكارية يتحقق القاعدة التي سبق أن تعرفنا عليها في حالة الاحتكار وحالة المنافسة

الكاملة أي عندما يتعادل الايراد الحدي مع التكلفة الحدية ويمثل الربح الاقتصادي بالمسافة بين التكلفة المتوسطة والايراد المتوسط عند وضع التوازن. ومن الممكن أن توجد المنشأة المنافسة الاحتكارية في الفترة القصيرة في وضع تحقق معه أرباحاً اقتصادية أو خسائر اقتصادية. وكما يتضح من الشكل رقم (١٤ ـ ١٥) فإن منحنى الطلب الذي يواجه المنتج في هذه الحالة لا يكون لانهائي المرونة ولكنه أكثر مرونة من منحنى طلب المحتكر. وتعتمد مرونة الطلب في حالة المنافسة الاحتكارية على المرونات التقاطعية Elasticités Croissées ولكن من خصائص المنافسة الاحتكارية أن هذا الربح الاقتصادي في الفترة القصيرة لا يستمر حيث يحفز هذا الوضع (تحقيق ربح اقتصادي) دخول منتجين جدد (اختلاف مع المحتكر)، إلى السوق مما يؤدي إلى فقدان عملاء وانخفاض المبيعات وبالتالي ينتقل منحنى طلبه (الايراد المتوسط) إلى أسفل ويستمر هذا الانخفاض حتى تنخفض الأرباح الاقتصادية.

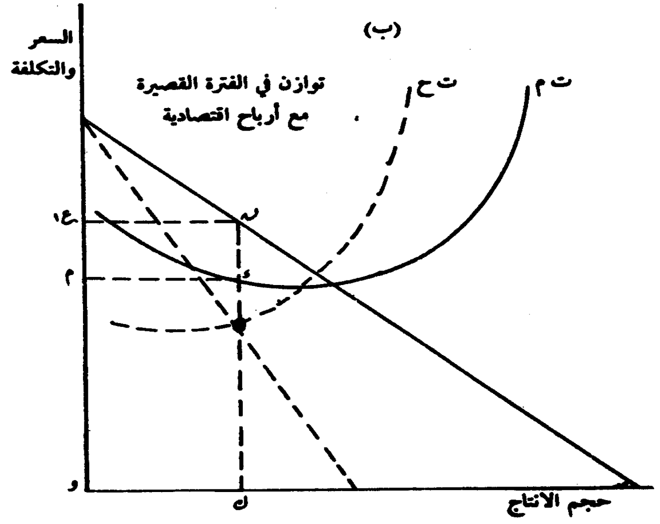
وهذا الوضع يظهر في الشكل (أ)، حيث يحقق المنتج الأرباح العادية فقط. في هذه الحالة تتساوى التكلفة المتوسطة مع الايراد المتوسط عند وضع التوازن وعند حجم الانتاج و ك. حيث يمس خط الايراد المتوسط منحنى التكلفة المتوسطة. وهكذا فإن توازن المنشأة في الفترة الطويلة يتمثل في حجم الانتاج ك٢ والسعر ع٢.

ولكن من الملاحظ أن توازن المنشأة في حالة المنافسة الاحتكارية، في الفترة الطويلة يتم مستوى من الانتاج دون المستوى الذي يناظر أقل تكلفة متوسطة. ومن الشكل السابق نجد أن مستوى الانتاج الذي يحقق أقصى ربح ممكن هو و ك١ بينما تناظر أقل تكلفة متوسطة مستوى انتاج أكبر وهو و ك٢. إن هذا يعني، أن مستوى الانتاج في حالة المنافسة الاحتكارية (في الفترة الطويلة) يقع دون مستوى الانتاج الأمثل الذي يناظر أدنى تكلفة متوسطة (على خلاف حالة المنافسة الكاملة). وهذا بسبب الاختلاف بين السلعة التي تنتجها المنشأة والسلع (أو العلامات التجارية) المنافسة.

شكل رقم (١٤ - ١٥)

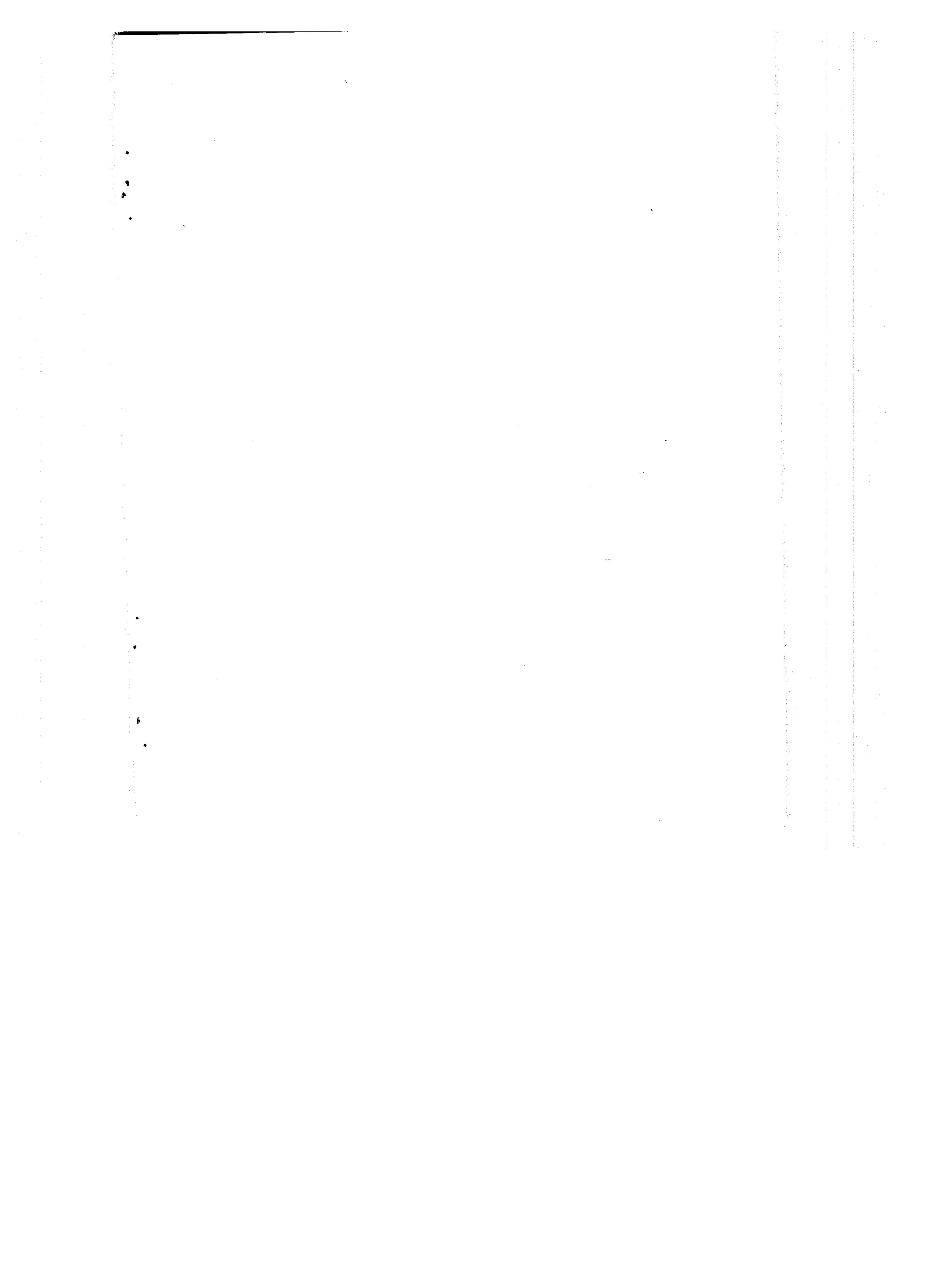


(أ)
السعر
والتكلفة
توازن في الفترة الطويلة
مع أرباح عادية
ت ح
ت م
ع٢
ك١
ك٢
حجم الانتاج



(ب)
السعر
والتكلفة
توازن في الفترة القصيرة
مع أرباح اقتصادية
ت ح
ت م
ع١
م
و
ك
حجم الانتاج

ومن الشكل السابق نلاحظ أن توازن المنتج في الفترة القصيرة (شكل ب) يحقق أرباحاً اقتصادية تقدر بمساحة المستطيل ر ء م ع١، وذلك عند القيام بانتاج الكمية و ك التي يتعادل عندها الايراد الحدي أح مع التكلفة الحدية ت ح، وتكون التكلفة المتوسطة عند هذا الحجم للانتاج أقل من الايراد المتوسط حيث تمثل المسافة ء ر متوسط الربح الاقتصادي.



القسم الثاني

التحليل الاقتصادي الكلي

Macro Economic Analysis



الباب الخامس(*)

الدخل القومي

تحتل دراسة الدخل القومي مكاناً بارزاً في الدراسات الاقتصادية المعاصرة على اعتبار أنه أحد فروع الاقتصاد الكلي أو الاقتصاد «الماكرو» أي الذي يتناول الاقتصاد القومي ككل. ولا نستطيع في مجال الدراسة الراهن أن نتناول بالتفصيل كل ما يتعلق بالدخل القومي. ولذا فإن الهدف من هذا الباب هو تقديم بعض المفاهيم الأساسية التي تتعلق به مثل أهمية دراسته والعوامل المحددة لمستواه وكذلك دراسة بعض الأوجه الفنية المتعلقة به مثل مفهومه وطريقة قياسه والفرق بين الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي... إلخ.

وعليه فإننا سنتناول في فصل أول بعض الاعتبارات العامة المتعلقة بالدخل القومي، ثم نتناول في فصل ثانٍ بعض الاعتبارات الفنية المتعلقة بالناتج القومي والدخل القومي.

(*) كتب هذا الباب الدكتور صبحي تادرس.

الفصل السابع عشر

اعتبارات عامة

مقدمة

يمكننا أن نتصور عدة مصادر لدخل الفرد فقد يحصل الفرد على دخل في صورة أجر مقابل بيعه لخدمات عمله أو في صورة فائدة مقابل إقراضه مالاً إلى هيئة عامة أو خاصة ، أو في صورة ريع مقابل تأجيره لمبنى أو أرض زراعية يملكها ، أو في صورة ربح يحققه من تجارة يقوم بها أو في صورة معاش يتقاضاه على كبر سنه أو في صورة إعانة يأخذها من الحكومة أو من إحدى الهيئات تعويضاً عن بطالة أو لسبب آخر .

ويتضح مما سبق أن بعض عناصر الدخل التي يمكن أن يحصل عليها الفرد كالأجور والفائدة والايجار والربح إنما تمثل عوائد مقابل خدمات عناصر الانتاج وهي العمل ورأس المال والأرض والخبرة التنظيمية نتيجة تضافرها في انتاج سلعة أو خدمة معينة خلال فترة زمنية معينة . وكما هو معروف تختص نظرية التوزيع بتحديد أثمان هذه الخدمات الانتاجية أو عوائد عناصر الانتاج .

إلا أن المتأمل فيما سبق يجد أن هناك مصادر أخرى لدخل الفرد . فالفرد قد يحصل على دخل في صورة معاش حيث يمثل جزء منه على الأقل

« عائداً مدخراً » أي عائد عن عمل قام به في فترة إنتاجية ماضية ، كما يمكنه أن يحصل على عنصر آخر من الدخل وذلك في صورة إعانة ، وهي وإن كانت تمثل ـ بدون شك ـ قوة شرائية تمكن الفرد الذي يتسلمها من الحصول على ما يقابلها من سلع وخدمات إلا أنها لم تؤول إليه نتيجة مساهمته في الانتاج بعمله أو برأسماله أو بأرضه أو بخبرته التنظيمية وإنما تمثل جانباً من دخول الأفراد المنتجين نقلته الدولة إلى الأفراد المستفيدين لأسباب اجتماعية تحت ترتيبات معينة مثل نظام التأمين الاجتماعي ضد العجز والمرض أو ضد البطالة .

وفي ضوء هذا التمهيد المبذئي الذي يصور المصادر الممكنة لدخل الفرد ، هل يجوز لنا القول بأن الدخل القومي يعادل مجموع دخول الأفراد الذين يعيشون في مجتمع ما ؟

يمكننا أن نجيب مبدئياً بالنفي على هذا السؤال ، وذلك كما يتضح بتفصيل أكثر فيما بعد . أن القاعدة العامة بالنسبة للدخل القومي « أن كل دخل يقابله إنتاج » .

وجدير بالذكر في معالجتنا لموضوع الدخل القومي عند هذا المستوى من الدراسة نراعي اعتبارين هما : أولاً أن هذه الدراسة إمتداداً لنظرية التوزيع القائمة على نظرية الانتاجية « ومن ثم يمكننا أن نتصور الاقتصاد القومي وكأنه مشروع انتاجي واحد تتضافر في داخله عناصر الانتاج القومية في إنتاج تيار متدفق من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة . وثانياً : الهدف العام من هذه الدراسة هو تعريف القارىء بمجموعة من الأفكار الأساسية عن هذا الموضوع ومن ثم تتخذ هذه الدراسة شكل نقاط ينقصها التسلسل الدقيق إلا أن دراستها ككل تعد أساساً طيباً لدراسة

أكثر شمولاً وتفصيلاً لجوانب الدخل القومي .

وطبقاً لهذا التفكير نضع النقاط التي سوف نعالجها في مجموعتين أطلقنا على المجموعة الأولى « اعتبارات عامة » وتشمل النقاط التالية .

١ ـ أهمية دراسة الدخل القومي .
٢ ـ العملية الإنتاجية ومفهوم الإنتاج .
٣ ـ العوامل العامة المحددة لمستوى الناتج القومي .

أما المجموعة الثانية ونطلق عليها « بعض الأوجه الفنية في الناتج القومي والدخل القومي » ، وتشمل النقاط التالية :

١ ـ طريقة القيمة المضافة Value Added كمقياس للناتج القومي .
٢ ـ مفهوم كل من الناتج المحلي ، والناتج القومي ، والدخل المحلي والدخل القومي .
٣ ـ الدخل القومي من ثلاث زوايا .
٤ ـ الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي .
٥ ـ بعض المسائل المتعلقة بتقدير الدخل القومي .

أولاً ـ أهمية دراسة الدخل القومي :

تحتل دراسة الدخل القومي مكاناً بارزاً في الدراسات الإقتصادية المعاصرة . وهذا الحقل من الدراسات الإقتصادية هو أحد فروع الإقتصاد الكلي أو الاقتصاد « الماكرو » الذي يعد ثمرة من ثمرات الاقتصاد الحديث الذي أسسه اللورد كينز حينما ثار على الاقتصاد الكلاسيكي وقدم كتابه الشهير « النظرية العامة « للتوظف والفائدة والنقود » . وعندما نقول أنه أحد فروع الاقتصاد الماكرو نقصد بذلك أنه يتناول الاقتصاد القومي ككل

وهذا غير نظرية الثمن بشقيها . تحديد أثمان السلع والخدمات الاستهلاكية وتحديد أثمان الخدمات الانتاجية (نظرية التوزيع) حيث تعالج تحديد ثمن الوحدة من سلعة معينة عند مركز التوازن تحت أي من أشكال السوق المختلفة ، ولهذا فموضوع الدخل القومي له صلة وثيقة بالمشكلة الاقتصادية على مستوى المجتمع وبالوسائل التي تستخدم لمقابلة هذه المشكلة وبالسياسة الاقتصاديه للدولة بفروعها المختلفة .

وإذا أردنا تحديداً للأسباب الرئيسية التي يرجع إليها أهمية دراسة الدخل القومي فنذكرها فيما يلي :

١ - يعد الدخل القومي أحد المؤشرات الاقتصادية الهامة التي تستخدم لتتبع تطور النشاط الانتاجي في الدولة ، فتطور الدخل القومي الحقيقي خلال فترة زمنية معينة يعكس حالة نمو أو ركود الاقتصاد القومي خلال هذه الفترة الزمنية . فمعدل الزيادة السنوية في الدخل القومي يعد أحد معايير التنمية الاقتصادية .

٢ - في العصر الحاضر - عصر التخطيط الاقتصادي - يعد تقدير الدخل القومي للسنة السابقة على بدء تنفيذ الخطة الاقتصادية - الدخل لسنة الأساس - وتحديد مكوناته أمراً ضرورياً لانارة الطريق أمام واضعي الخطة الاقتصادية . فهذه التقديرات الأساسية الخاصة بالدخل القومي تعد نقطة البداية بالنسبة لعمل المخطط الاقتصادي نحو تحديد هدف الخطة الاقتصادية وتعبئة الموارد الاقتصادية من بشرية ومادية لتحقيق هذا الهدف المنشود خلال فترة زمنية محددة .

٣ - يعد مستوى الدخل القومي الحقيقي وشكل توزيعه بين السكان

من العوامل الهامة المحددة لمستوى الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع . فلو زاد الدخل القومي الحقيقي بمعدل أكبر من معدل الزيادة في السكان خلال فترة زمنية معينة يزيد متوسط نصيب الفرد منه وبالتالي تزيد الرفاهية الاقتصادية « المادية » لأفراد هذا المجتمع وهذا معناه أن مستوى معيشة الفرد قد أرتفع في المتوسط أي أصبح الفرد في إمكانه أن يحصل في المتوسط على كميات أكبر من السلع والخدمات وبالتالي تزيد قدرته على أشباع حاجاته عن ذي قبل ، ويحدث العكس إذا نقص الدخل القومي الحقيقي أو زاد بمعدل أقل من معدل الزيادة في السكان خلال فترة زمنية معينة . ومن ناحية توزيع الدخل القومي على السكان فله صلة بالرفاهة الاقتصادية للسكان ، فكلما زادت درجة عدالة توزيع الدخل القومي كلما أرتفع مستوى الرفاهة الأقتصادية لأفراد المجتمع مع بقاء العوامل الأخرى على حالها والعكس . فلو كان لدينا مجتمعان متساويان في عدد أفرادهما وفي حجم الدخل القومي في كليهما وفي الظروف الأخرى ما عدا في ناحية واحدة هي أختلاف شكل توزيع الدخل القومي فيهما ، ففي الأول تتركز النسبة الكبرى من الدخل القومي في أيدي نسبة ضئيلة من أفراد المجتمع بينما العكس في المجتمع الثاني حيث تتوزع النسبة الكبرى من الدخل القومي على غالبية أفراد المجتمع بدرجة معقولة من المساواة ، نستطيع القول أن المجتمع الثاني يتمتع بمستوى من الرفاهية الإقتصادية أعلى من ذلك المستوى الذي يتمتع به أفراد المجتمع الأول حيث الدخل يوزع توزيعاً بعيداً عن حدود العدالة الأجتماعية .

ثانياً : العملية الإنتاجية ومفهوم الإنتاج :

يمكن النظر إلى أي عملية انتاجية على أنها نشاط اقتصادي يقتضي

تضافر الخدمات الانتاجية بنسب معينة وذلك لتحويل الموارد من حالة تكون فيها غير صالحة لأشباع الحاجات إلى حالة تصلح فيها لأشباع هذه الحاجات . والنشاط الاقتصادي القومي يساوي مجموع الأنشطة الأقتصادية التي تقوم بها المنشآت المنتجة للسلع والخدمات في المجتمع أي يساوي مجموع العمليات الإنتاجية في المجتمع خلال فترة زمنية معينة ويمكن أن نتصور أختلاف هذه النسب التي تمتزج بها الخدمات الإنتاجية في كل نشاط أقتصادي وذلك لأختلاف طرائق الفن الإنتاجي من ناحية واختلاف درجة وقابلية الإحلال بين الخدمات الإنتاجية من ناحية أخرى . ولكن مع هذ. فإن جوهر العملية الإنتاجية واحد وهو تضافر وتلازم بين عناصر الإنتاج لتحقيق تيار متدفق من الإنتاج الذي يتكون من السلع والخدمات .

ويجدر بنا أن نذكر شيئاً عن مفهوم الإنتاج والذي سبق وأن عرف القارىء عنه من قبل ولذلك يكون تعرضنا له باختصار تحقيقاً لتكامل الموضوع محل البحث .

فالإنتاج يعني في جوهره خلقاً لمنافع الموارد وليس خلقاً لهذه الموارد . ويتخذ خلق المنافع كما هو معروف طرق عدة منها تحويل المادة من شكل إلى آخر أو من مكان إلى آخر أو من نقطة زمنية إلى نقطة زمنية أخرى أو من المنتج إلى المستهلك . ونذكر فيما يلي مثالاً تطبيقياً يقرب إلى الأذهان مفهوم الإنتاج .

إن تحويل الدقيق إلى خبز نشاط إنتاجي لأنه يخلق منفعة يطلق عليها « منفعة شكلية » ونقل الخبز من المخبز الى محل البيع يعد نشاطاً إنتاجياً لأنه يخلق منفعة يطلق عليها « منفعة مكانية » وتوسط التاجر بين منتج الخبز ومستهلكه أي بين الخباز والمستهلك يعد نشاطاً إنتاجياً لأنه يخلق

سمعة جديدة تجعله صالحاً لأشباع حاجة المستهلك منه حيث يصبح الخبر في متناول يده وتخزين السلعة أي نقلها رمنياً يعد نشاطاً إنتاجياً لأنه يخلق منفعة يطلق عليها « منفعة زمنية »

إلى جانب هذه الأنواع المختلفة من الأنشطة الأنتاجية سالفة الذكر يقوم المجتمع بانشطة أخرى لا تخضع بطبيعتها للتبادل الفردي شأن السلع والخدمات العادية وتتمثل في الطاقات الذهنية والبدنية التي يبدلها فريق من أفراد المجتمع في اداء خدمات لا ترتبط إرتباطاً مباشراً باعداد السلع للاستخدام النهائي بل تؤدي مباشرة للمستهلكين وتتمثل في الخدمات الدينية والاجتماعية والثقافية . وهده الأنشطة تخلق منافع ذات طابع اجتماعي

ثالثاً العوامل العامة المحددة لمستوى الناتج القومي

عند هذا المستوى من التحليل ومن الوجهة العامة نعرف الناتج القومي على أنه نيار متدفق من السلع والخدمات خلال فترة معينة من الزمن هي السنة في العادة ومن الممكن أن نحدد أهم العوامل العامة التي تحدد مستوى الناتج القومي لمجتمع معين في فترة رمنية معينة ونصف كل منها باختصار موضحين العلاقة بين كل عامل منها وبين مستوى الناتج القومي

وهذه العوامل المحددة نذكرها فيما يلي

١ ـ حجم عوامل الأنتاج
٢ ـ مستوى كفاءة عوامل الأنتاج
٣ ـ شكل التناسب بين عوامل الأنتاج

٤ ـ مستوى توظيف عوامل الأنتاج
٥ ـ طريقة تخصيص أو استخدام عوامل الأنتاج .
٦ ـ الاطار الذي تعمل في داخله عوامل الأنتاج .

لقد تعرضنا في مكان آخر لوصف عام لعوامل الانتاج وتطور الفكر الأقتصادي بشأنها وانتهينا إلى الأخذ بالتقسيم التقليدي لعوامل الأنتاج لسهولة العرض وخاصة وإننا نعالج هذه العوامل على مستوى عام من التحليل يهتم بها في مجموعها ككل ، وهكذا على حسب التكرار ولكن لتحقيق التسلسل المنطقي في التحليل نذكر القارىء بأن عوامل الانتاج في تقسيمها التقليدي أربعة هي . العمل أو القوة العاملة ورأس المال العيني والأرض أو الطبيعة والمنظم ثم نذكر مرة ثانية كلمة مختصرة عن كل منها .

والعمل أو القوة العاملة ويتمثل في القوة الأنتاجية النابعة من المجهود العضلي والذهني يمكن أن يقدمه أفراد المجتمع بمساهمتهم في العمليات الانتاجية خلال فترة زمنية معينة .

ورأس المال العيني الذي يوجد في مجتمع ما يتمثل في القوة الانتاجية التي تحتويها جميع الأصول الرأسمالية التي صنعت ـ في نهاية التحليل ـ بالتضافر بين الانسان والطبيعة ، وهي التي تستخدم في انتاج سلع أخرى ومن امثلتها العدد والآلات والجسور والكباري الخ .

والأرض أو الطبيعة وتشتمل على القوة الانتاجية الكامنة في الأرض القابلة للزراعة وفي الثروة المعدنية من بترول ومواد أولية وفي الميزات المناخية والجغرافية التي تجعل من منطقة ما مصيفاً أو مشتى يرتاده السائحون وقاصدي الراحة والاستجمام

أما عنصر التنظيم فيتمثل في الطاقة الأنتاجية لدى طبقة المنظمين وهم فئة في المجتمع تملك الخبرة التنظيمية والرغبة في تحمل مخاطر الاستثمار كما تقوم بمزج الخدمات الانتاجية لعوامل الانتاج بنسب معينة لتحقيق أكبر كفاءة أنتاجية ممكنة وهي التي ترسم السياسات العامة للمشروعات الانتاجية متحملة نتائجها .

وكما ذكرنا سلفاً أن الناتج القومي هو تيار من السلع والخدمات أي عدد كبير منها تتولى كل وحدة من الوحدات الأنتاجية أنتاج سلعة أو خدمة أو أكثر ، والوحدة الانتاجية تشرف على عملية أنتاجية أو أكثر والعملية الانتاجية كما أسلفنا تعني تضافر أكثر من عامل من عوامل الأنتاج . وفي ضوء هذا التسلسل يمكننا أن ندرك وجود علاقة معينة بين مستوى الناتج القومي وبين كل من هذه المقررات الستة السالفة الذكر ، بمعنى أنه في خلال فترة زمنية معينة يكون هناك مستوى معين من الناتج القومي لكل مستوى من هذا المقررات .

ونستطيع أن نؤكد أن قدرة مجتمع أقتصادي معين على الانتاج تزيد كلما زاد حجم ما يملكه من عوامل الإنتاج وكلما كانت هذه العوامل ذات كفاءة أعلى كما لو كانت الأرض أعلى خصوبة وآبار البترول أكثر غنى وأفراد القوة العاملة أكثر مهارة وأحسن صحة وأكبر قدرة وأشد رغبة في العمل وأيضاً إذا كان بهذا المجتمع طبقة كبيرة من المنظمين الأكفاء القادرين على القيام بعمليات الاستثمار الطويل اللازم لتحقيق معدلات كبيرة وسريعة للتنمية الأقتصادية .

ومن زاوية أخرى تصبح فرص زيادة الأنتاج أكبر كلما كانت عوامل الأنتاج الجيدة ليست موجودة بكميات كبيرة فحسب بل بكميات متناسبة

بدرجة تتيح مزجها في العمليات الأنتاجية مزجاً أمثلاً أو غير بعيد عن المزج الأمثل . ولتوضيح هذه النقطة نقول أنه إذا كان يوجد في بلد ما وفرة في عنصر العمل وندرة كبيرة في عناصر الأنتاج المكملة الأخرى من رأس مال وأرض ومنظمين فاننا نتوقع أن يتعرض جانب من القوة العاملة في هذا المجتمع إلى بطالة سافرة أو بطالة مستترة أو النوعين معاً . فعدم توافر عوامل الأنتاج الأخرى المكملة يترتب عليه عدم وجود فرص عمل أمام هذا الفائض من القوة العاملة وأن جانب من فائض هذه القوة العاملة يتكدس في أحد القطاعات الأقتصادية كالقطاع الزراعي مثلاً فوق حاجة العمليات الأنتاجية مما يؤدي إلى إنخفاض الإنتاجية والحدية والمتوسطة للعاملين في هذا القطاع المتضخم بعماله ، وهذا ما نقصده بالبطالة المستترة أو المقنعة والتي تعني أن العاملين يقومون بعمل أقل مما يمكن القيام به أي أنهم يتعطلون جزئياً . وخلاصة الأمر أن هذا التعطل الكامل والجزئي لجانب من القوة العاملة معناه تبديد لهذا الجانب الضائع من الموارد البشرية . ومن الواضح أنه لو توافرت لهذا المجتمع المرونة الكافية في عرض عوامل أنتاجه الأخرى المكملة بما يتناسب مع وفرة قوته العاملة لزاد انتاج هذا المجتمع .

ومن السهل أن ندرك أيضاً أن الناتج القومي للمجتمع لا يصل إلى حجمه الاقصى إذا كان مستوى توظف عوامل إنتاجه أقل من مستوى التوظف الكامل . وعدم تحقيق التوظف الكامل معناه تعرض جانب من الطاقة الانتاجية للمجتمع للبطالة . وقد يكون السبب عجز الأسواق عن استيعاب الناتج القومي الذي يتولد عن توظيف الطاقة الانتاجية للاقتصاد القومي توظفاً كاملاً . ومن الواضح أن الناتج القومي يزيد - مع بقاء

العوامل الأخرى على حالها - كلما اقتربت الموارد الاقتصادية من مستوى التوظف الكامل .

ويجب ألا نغفل طريقة تخصيص أو استخدام عوامل الانتاج وعلاقتها بمستوى الناتج القومي . فتطبيق المبدأ الاقتصادي يقتضي وضع كل عامل من عوامل الانتاج في المكان الذي يحقق فيه أكبر كفاية إنتاجية ممكنة . ولتوضيح هذه النقطة نسوق مثالاً على ذلك لو كان لدينا فدان، أرض يصلح لاستخدامه في إنتاج واحد من ثلاث محاصيل ، وكان بعد التجربة أن قيمة صافي إنتاجية للمحاصيل الثلاثة أ ، ب ، جـ : ٣٠ ، ٢٥ ، ٣٥ جنيهاً على التوالي فلو خصص هذا الفدان لانتاج المحصول (ب) يضيع على المجتمع إنتاجاً قيمته ١٠ جنيهات وهو الفرق بين استخدام الفدان في إنتاج هذا المحصول وبين صافي قيمة أقصى إنتاج ممكن له ، فبالتالي لو خصصنا هذا الفدان لانتاج المحصول (جـ) فإننا نحقق اضافة إلى الناتج الكلي للمجتمع . ومثل هذا القول يمكن تطبيقه على عناصر الانتاج الأخرى وكقاعدة عامة نستطيع القول أن المجتمع يمكنه أن يحقق زيادة في إنتاجه القومي إذا استخدم عوامل إنتاجه استخداماً صحيحاً .

وبالنسبة للعامل السادس وقد أطلقنا عليه تعبير « الاطار العام » الذي تعمل في ظله عوامل الانتاج فاننا نقصد به مجموعة الظروف والقيم التي تؤثر بطريق غير مباشر في الكفاءة الانتاجية لعوامل الانتاج وتتمثل في القيم الانتاجية والثقافة والاقتصادية والسياسية ورصيد المجتمع من المعرفة التطبيقية وتتحكم هذه القيم والظروف العامة في المستوى العام للكفاءة الأنتاجية . فعلى سبيل المثال نذكر أن مميزات معينة مثل حب العمل وقوة

الاحتمال والنظام والامانة والشعور بالمسئولية الجماعية والميل إلى الادخار . . . الخ لها صلة وثيقة بما أسميناه بالاطار العام أو البيئة الاجتماعية والاقتصادية .

وفي ختام تحليل هذا الجزء نستطيع أن نوضح علاقة مستوى الناتج القومي بالمحددات الستة في مجموعها عن طريق عقد مقارنة بين المقدرة العامة لمجتمعين على الانتاج في ظل مستويين مختلفين لهذه المحددات ونقول ان واحداً من هذين المجتمعين يتفوق على الآخر في معدل زيادة إنتاجه القومي إذا كانت عوامل إنتاجه بوجه خاص وموارده الاقتصادية بوجه عام ذات .

أ - حجم أكبر .
ب - وجودة أفضل .
جـ - وتناسب أوفق .
د - ومستوى تشغيل أعلى .
هـ - واستخدام أحسن .
ن - وتعمل في ظروف أكثر مواتاة للعمل والتقدم .

الخلاصة

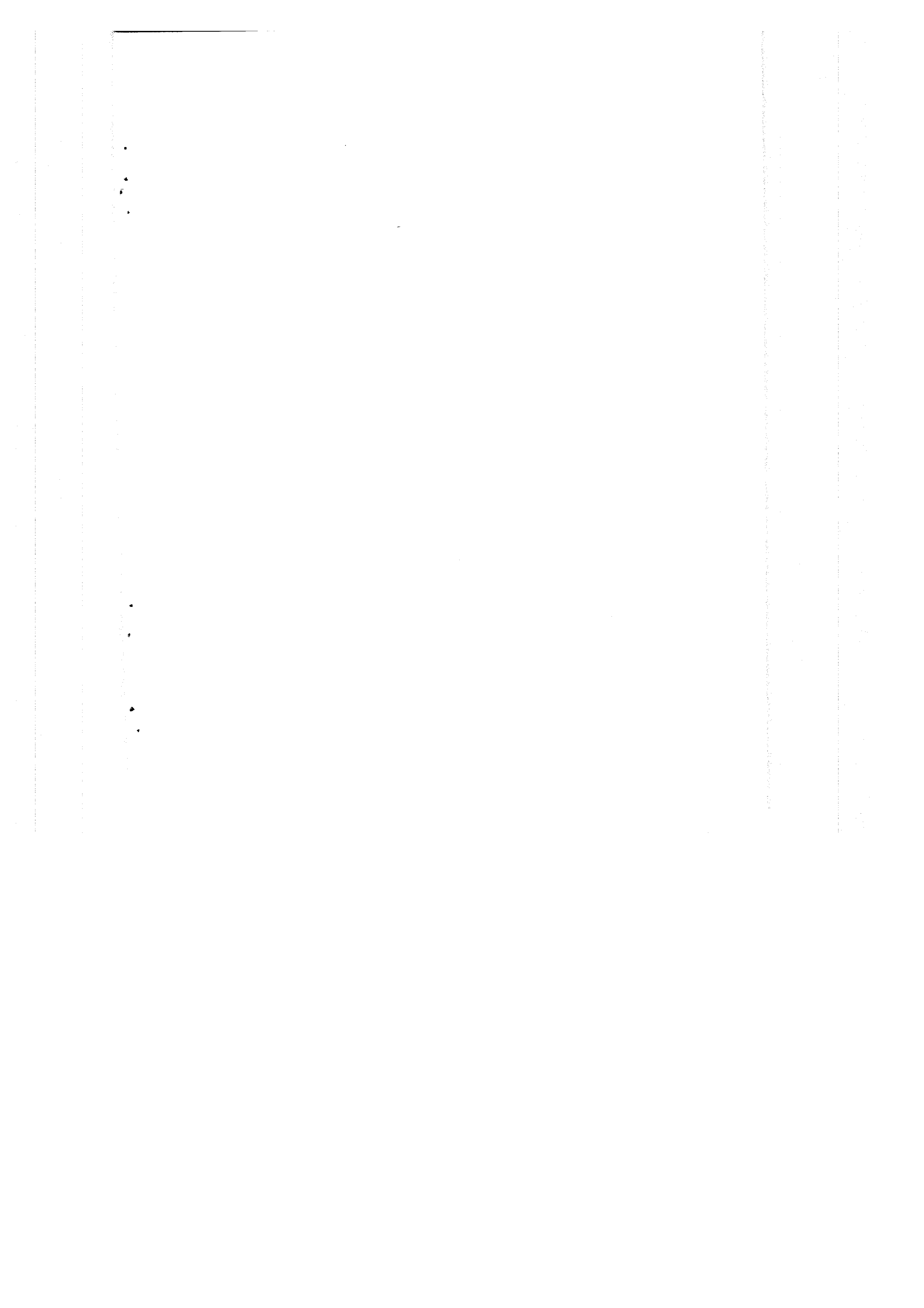
(١) أن القاعدة العامة بالنسبة للدخل القومي « أن كل دخل يقابله إنتاج » وتطبيقاً لهذه القاعدة لا يساوي الدخل القومي لمجتمع معين المجموع الكلي لما يحصل عليه أفراد هذا المجتمع خلال فترة زمنية معينة ، فلا بد أن يستبعد من هذا المجموع ما حصل عليه الأفراد من دخول مقابل إنتاج تحقق خلال فترة سابقة وما حصلوا عليه في صورة أعانات من

الهيئات المختلفة والأفراد الآخرين والتي يمكن أن يطلق عليها « دخول تحويلية » .

(٢) ترجع أهمية دراسة الدخل القومي إلى أهميتها في تتبع تطور النشاط الإنتاجي ومستوى الرفاهة الإقتصادية في الدولة هذا بالإضافة إلى أن إحصاءات الدخل القومي ومكوناته لازمة لتصميم الخطة الإقتصادية .

(٣) ترتبط دراسة الناتج القومي بالعمليات الإنتاجية في الإقتصاد القومي التي تعني تضافر الخدمات الإنتاجية بنسب فنية معينة يتم عن طريقها تحويل الموارد من حالة تكون فيها غير صالحة للاشباع إلى حالة تصلح فيها لاشباع الحاجات .

(٤) يتحدد مستوى الناتج القومي بمجموعة من العوامل المتشابكة خلال فترة زمنية معينة هي : حجم عوامل الإنتاج ومستوى كفاءتها وشكل التناسب بينها ومستوى تشغيلها وكيفية استخدامها إلى جانب الأطار العام المتمثل في جميع العوامل غير الإقتصادية التي تؤثر في قدرة الجهاز الإنتاجي بطريق غير مباشر . وتفيد هذه العلاقة بين مستوى الناتج القومي ومحدداته في عقد مقارنة بين المقدرة العامة لمجتمعين على الإنتاج طبقاً لأختلاف مجموعة المحددات في كليهما فمن المنطق القول يتفوق معدل نمو الناتج القومي لأحد المجتمعين عن الآخر إذا كانت الموارد الإنتاجية في هذا المجتمع ذات حجم أكبر وجودة أفضل وتناسب أوفق ومستوى تشغيل أعلى واستخدام أحسن وتعمل في ظل ظروف أكثر مواتاة للعمل والتقدم .



الفصل الثامن عشر

بعض الاعتبارات الفنية للناتج القومي والدخل القومي

طريقة القيمة المضافة كمقياس للناتج القومي

سطرنا في مطلع هذا الباب ما معناه أن الناتج القومي يتمثل في كميات السلع والخدمات التي تتولد عن الأنشطة الإنتاجية التي يقوم بها الأفراد المنتجون والمنشآت الإنتاجية في الاقتصاد القومي خلال فترة إنتاجية معينة هي في العادة عام

وعلى المستوى العام يمكن تقسيم الأقتصاد القومي إلى قطاعات يختص كل منها بنشاط إنتاجي معين مثل القطاع الزراعي والقطاع الصناعي وقطاع الخدمات والقطاع الحكومي والقطاع الأجنبي أو قد يكون التقسيم على أساس اخر . ويحتوي كل قطاع على عدد كبير من المنشآت الإنتاجية التي تختص كل منها بعملية إنتاجية معينة أو أكثر من عملية تمثل عادة مرحلة من مراحل إنتاج السلعة النهائية . فعلى سبيل المثال نذكر العمليات الإنتاجية التي تقود إلى ويستلزمها إنتاج الخبز فنبدأ أولا بعملية إنتاجية لزراعة القمح ثم بعملية إنتاجية أخرى خاصة بنقل القمح إلى المطحن ثم عملية إنتاجية أخرى خاصة بطحن القمح ثم عملية إنتاجية أخرى خاصة بتحويل الدقيق إلى خبز ثم عملية إنتاجية أخيرة خاصة

بتمكين المستهلك للحصول عليه وتختص بعملية توزيع الخبز على المستهلكين .

وكل منشأة تختص بعملية إنتاجية معينة إنما تساهم في الإنتاج القومي أو تضيف اليه القيمة الصافية لناتج تضافر الخدمات الإنتاجية لعوامل الإنتاج التي تستخدمها خلال فترة إنتاجية معينة . وهكذا نقول أن قيمة ناتج أي منشأة خلال عام تعادل قيمة الاضافة الصافية التي ساهمت بها هذه المنشأة في الناتج القومي خلال هذا العام ، ومن هنا جاءت تسمية الطريقة التي تقدر بها قيمة المساهمة الصافية للمنشأة أو القطاع أو الاقتصاد كله بطريقة القيمة المضافة Value Added . ويجب أن نؤكد أن إهتمامنا هنا ليس بحساب القيمة المضافة للمنشأة الفردية لذاتها إنما على أساس أنها نواة للاقتصاد القومي ، فالهدف النهائي هو معرفة الطريقة التي يقاس بها ناتج الاقتصاد القومي أو الناتج القومي ومتى عرفنا جوهر الطريقة بالنسبة لقياس نشاط إنتاجي جزئي كالنشاط الذي تقوم به المنشأة الفردية نستطيع أن نستخدم نفس الطريقة لقياس النشاط الإنتاجي للمجتمع كله .

ولتوضيح جوهر طريقة القيمة المضافة يجب أن نتذكر دائماً أن في الحياة التطبيقية تتوقف العمليات الانتاجية بعضها على بعض بمعنى أن منشأة معينة تستخدم نواتج منشآت أخرى كمستلزمات للانتاج الذي تقوم به . ولذا فالقيمة المضافة لمنشأة ما خلال فترة إنتاجية معينة لا تظهر مباشرة من النشاط الانتاجي لهذه المنشأة بل يقتضي الأمر استخلاصها من ناتجها الاجمالي . هذا الناتج الاجمالي « دخلت » فيه مواد وسلع وخدمات استلزمها هذا الانتاج ، وتكون هذه المنشأة قد اشترت هذه المستلزمات من منشآت أخرى خلال نفس الفترة الانتاجية أو فترات سابقة ، كما أنه ليس

جدول رقم (١)
النشاط الإنتاجي لمصنع الغزل والنسيج
خلال فترة إنتاجية معينة (مع عدم وجود مخزون)

القيم بالجنيهات	البيان
٢٠,٠٠٠	المشتريات من القطن المحلوج (استخدمت بالكامل خلال الفترة الإنتاجية)
٥٠٠	نقل القطن المحلوج إلى المصنع.
١٠٠	نقل القطن المنسوج من المصنع إلى مصنع الصباغة و العكس.
٣٠٠	رسم وصباغة الأقمشة.
١٠٠	قوى محركة.
١٠٠	المستخدم من عبوات الأقمشة.
١٠٠	قسط اهلاك الآلات خلال الفترة الإنتاجية.
٣١٢٠٠	إجمالي الانتاج الذي تم بيعه بالكامل خلال الفترة الانتاجية.

(أ) القيمة الإجمالية للإنتاج = عدد الوحدات المنتجة × ثمن الوحدة.

(ب) قيمة المستخدم من مستلزمات الإنتاج = قيمة ما استخدمته المنشأة من مواد وخدمات أنتجتها أنشطة إنتاجية أخرى.

وتطبيقاً لهذه التعريفات وباستخدام بيانات الجدول السابق ننظم

خطوات حساب القيمة المضافة للمصنع كالآتي:

حيث أن قيمة المستخدم من مستلزمات الإنتاج = ٢٠,٠٠٠ (قطن محلوج) + ٦٠٠ (نفقات نقل) + ١٠٠ (قوى محركة) + ١٠٠ (عبوات) + ٣٠٠ (رسم وصباغة) = ٢١١٠٠ جنيها.

والقيمة الإجمالية لانتاج المصنع خلال الفترة الإنتاجية المعينة = ٣١٢٠٠.

(والقيمة الاجمالية لانتاج المصنع) - ٢١١٠٠ (قيمة مستلزمات الانتاج - ١٠٠ (قسط الاهلاك) = ١٠,٠٠٠ جنيها وهي تساوي القيمة الصافية التي ساهم بها مصنع الغزل والنسيج في الناتج القومي مقدرة بثمن البيع أو ثمن السوق.

الحالة الثانية: يعرض الجدول التالي رقم (٢) بيانات عن النشاط الإنتاجي لمصنع الغزل والنسيج خلال فترة إنتاجية معينة مع وجود مخزون من مستلزمات الانتاج والسلع المنتجة.

إن ظهور عنصر المخزون من السلعة ومستلزمات إنتاجها يعقد عمليات الحساب ولكن لا يغير من جوهر طريقة القيمة المضافة.

فبالنظر إلى المعادلات التعريفية السابقة نذكر أن المعادلة الأساسية الخاصة بتعريف القيمة المضافة سوف لا تتأثر بطبيعة الحال لأنه كما ذكرنا أن إدخال عنصر المخزون لا يغير من جوهر طريقة القيمة المضافة. أما المعادلتان الفرعيتان فسوف تصبحان أكثر تعقيدا ونعيد كتابتهما كما يلي:

قيمة المستخدم من مستلزمات الإنتاج = قيمة المشتريات من

من الضروري أن تستخدم المنشأة كل هذه المستلزمات خلال نفس الفترة الانتاجية بل قد يتبقى لديها منها « فضلة » أي مخزوناً للفترات الانتاجية المستقبلة ، كذلك ليس كل ما تنتجه المنشأة تستطيع أو ترغب في بيعه خلال نفس الفترة الانتاجية فكما يتبقى لديها مخزوناً من الفترات الانتاجية السابقة (بضاعة أول المدة) كذلك يتبقى لديها جزءاً من السلعة آخر الفترة الانتاجية مخزوناً للفترات الانتاجية اللاحقة (بضاعة آخر المدة) كذلك من زاوية أخرى يجب أن نشير إلى أن عملية الانتاج لا يترتب عليها استخدام مستلزمات للانتاج فقط بل يترتب عليها أيضاً استهلاك في العدد والآلات وغيرها من الأصول الثابتة للمنشأة . ومعنى هذا أن جزءاً من رأس المال الثابت للمنشأة « يدخل » في اجمالي الناتج ولا بد من استبعاد هذا الجزء ليصبح الأنتاج صافياً ، أي لا بد من استقطاع قسط للاهلاك كاف للتعويض عن النقص الحقيقي الذي يصيب رأسال المال الثابت أثناء استعماله في إنتاج السلعة .

وعلى هذا الأساس يتطلب الأمر عند تقدير القيمة المضافة لنشاط إنتاجي لمنشأة ما خلال فترة إنتاجية معينة أن نحدد أولاً القيمة الاجمالية لأنتاج هذه المنشأة خلال الفترة الانتاجية المحددة ثم نقوم باستقطاع قيمة مستلزمات الانتاج التي اقتضاها ظهور هذا الأنتاج خلال الفترة الأنتاجية المعينة ثم نقدر ونستقطع قسط الاهلاك لهذه الفترة .

وعلى حساب التكرار نذكر أن ما ينطبق على منشأة واحدة تقوم بنشاط إنتاجي معين ينطبق على كل المنشآت الانتاجية التي تقوم بجميع الأنشطة حيث يقتضي الأمر عمل مثل هذه الأستقطاعات لكل نشاط إنتاجي على حدة وإلا اشتمل تقدير الناتج على ازدواج في الحساب وظهر

هذا الناتج على غير حقيقته . وعلى هذا يتضح أن طريقة القيمة المضافة التي تستخدم في حساب الناتج القومي تحقق عدم الازدواج في تقدير الناتج القومي .

ولكي نجسم هذه الطريقة نطبقها على حساب القيمة المضافة لاحدى المنشآت الصناعية الافتراضية ونأخذ حالتين الأولى مبسطة والثانية أكثر تعقيداً ولكنها تصور ما يمكن أن يحدث في الواقع .

الحالة الأولى وتصورها بيانات الجدول الأول وفيها نفترض عدم وجود مخزون سواء من مستلزمات الإنتاج أو من السلعة المنتجة والحالة الثانية هي أكثر واقعية ويعرض بياناتها الجدول الثاني وفيها نوضح أثر المخزون من مستلزمات الإنتاج ومن السلعة المنتجة.

الحالة الأولى: يعرض الجدول رقم (١) الآتي بيانات عن النشاط الإنتاجي لمصنع غزل ونسيج خلال فترة إنتاجية معينة مع عدم وجود مخزون.

وكدليل في حسابنا القيمة المضافة لهذا المصنع نستعين بالمعادلات التعريفية التالية:

أولا : المعادلة الأساسية: القيمة المضافة للمنشأة خلال فترة إنتاجية معينة

= القيمة الإجمالية للانتاج - قيمة المستخدم من مستلزمات الإنتاج - قسط الاهلاك.

ثانيا: المعادلات الفرعية:

جدول رقم (٢)
النشاط الانتاجي لمصنع الغزل والنسيج
خلال فترة انتاجية معينة (مع وجود مخزون)

القيمة بالجنيهات	البيان
٣٠٠	المخزون من القطن المحلوج في أول الفترة الانتاجية.
١٩٨٠٠	المشتريات من القطن المحلوج خلال الفترة الانتاجية
١٠٠	المخزون من القطن المحلوج في نهاية الفترة الانتاجية
٥٠٠	نقل القطن المحلوج إلى المصنع
١٠٠	نقل القطن المنسوج من المصنع إلى مصنع الصباغة والعكس.
٣٠٠	رسم وصباغة الأقمشة
١٠٠	قوى محركة.
١٠٠	المستخدم من عبوات الأقمشة
١٠٠	قسط اهلاك الآلات.
٢٠٠	المخزون من المنسوجات في أول الفترة الانتاجية (بضاعة أول المدة)
٣٠٠٠٠	المبيعات من المنسوجات خلال الفترة الانتاجية
١٤٠٠	المخزون من المنسوجات في نهاية الفترة الانتاجية (بضاعة آخر المدة).

مستلزمات الانتاج خلال الفترة الانتاجية + المخزون أول المدة - المخزون آخر المدة.

والقيمة الاجمالية لإنتاج المنشأة = قيمة المبيعات خلال الفترة الانتاجية + المخزون آخر المدة - المخزون أول المدة

وطبقا لهذه المعادلات التعريفية المعدلة وباستخدام بيانات الجدول رقم (٢) تكون عمليات حساب القيمة المضافة للمصنع هي كالاتي:

قيمة المستخدم من مستلزمات الانتاج = ١٩٨٠٠ (مشتريات القطن

المحلوج) + ٣٠٠ (المخزون من القطن أول المدة) - ١٠٠ (المخزون من القطن آخر المدة) + ٦٠٠ (تكاليف نقل) + ٣٠٠ (رسم وصباغة) + ١٠٠ (قوى محركة) + ١٠٠ (عبوات) = ٢١١٠٠ جنيها

والقيمة الاجمالية لانتاج المصنع = ٣٠٠٠٠ (المبيعات) + ١٤٠٠ (المخزون من السلعة آخر المدة) - ٢٠٠ (المخزون من السلعة أول المدة) = ٣١٢٠٠ (القيمة الاجمالية لانتاج المصنع) - ٢١١٠٠ (قيمة مستلزمات الانتاج) - ١٠٠ (قسط الاهلاك) = ١٠,٠٠٠

ويستطيع القارىء أن يلاحظ أن الطريقة واحدة والفرق الوحيد بين الحالتين هي أن الحالة الثانية حالة يمكن أن تصور ما يحدث في الواقع

وعلى افتراض أن هذا المصنع لا يدفع للحكومة ضرائب غير مباشرة أي ضرائب تحصل عن كل وحدة يبيعها وينتجها وعلى افتراض أيضاً أن هذا المصنع لا يتلقى إعانة من الحكومة. فإن القيمة المضافة لهذا المصنع أو صافي قيمة ناتجة تساوي دخل هذا المصنع من نشاطه الانتاجي خلال الفترة الانتاجية المحددة

وهذا الدخل يغطي « تكاليف إنتاج » السلعة التي تمثل أثمانا للخدمات الانتاجية التي تضافرت في الانتاج فهي تغطي

(أ) أجور ومرتبات العمال والموظفين (ب) الفوائد على رأس المال المستثمر في هذا المصنع (جـ) الايجارات على عقارات المصنع (أراضي ومبان) + (د) فائض الربح.

ومرة أخرى نذكر أن التحليل الذي أجريناه يمكننا من استخلاص حقيقة هامة أن صافي قيمة ناتج المصنع = دخله الذي يساوي بدوره قيمة

العوائد المستحقة لعناصر الانتاج أو كما ذكرنا أثمان خدمات عناصر الانتاج التي تضافرت في تحقيق الانتاج المتولد عن هذا النوع من النشاط الانتاجي ويمكن أن نستنتج أيضاً أنه لو جمعنا جميع صافي ناتج الأنشطة الاقتصادية في المجتمع نحصل على صافي الناتج المحلي.

الناتج المحلي والناتج القومي : بالتأمل فيما سبق نجد أن تعبير الناتج المحلي يرتبط بالانشطة الانتاجية التي تتم داخل الحدود السياسية لمجتمع معين خلال فترة زمنية معينة بغض النظر عن من يملك هذه الخدمات الانتاجية أي بغض النظر عما إذا كان أصحاب هذه الخدمات من المواطنين أو الأجانب . فالناتج هو مجموع القيم المضافة التي تحقق محلياً وقياساً على ذلك فالناتج القومي هو مجموع القيم المضافة التي تتحقق على المستوى القومي . أي تلك القيم المضافة التي تتحقق من استخدام الخدمات الانتاجية الوطنية - التي يقدمها المواطنون - سواء تم هذا الاستخدام محلياً أو في الخارج .

الناتج المحلي والدخل المحلي : من توضيح فكرة القيمة المضافة على مستوى المنشأة امكن الاستنتاج ان قيمة صافي ناتج المنشأة تعادل مجموع أنصبة اصحاب الخدمات الانتاجية التي يستحق لها مقابل مساهمتها في العمليات الانتاجية التي تقوم بها المنشأة ؛ أي تعادل الدخول التي يكتسبها أصحاب هذه الخدمات الانتاجية مقابل مساهمتهم في تلانتاج وتتمثل في الأجور والايجار والفائدة وفائض الربح .

وتطبيقاً لهذا القول على المستوى الكلي أن مجموع القيم المضافة أو صافي القيمة الكلية لنواتج جميع الوحدات المنتجة العاملة داخل الحدود الجغرافية لبلد معين لا بد وان تعادل مجموع الدخول التي يكتسبها

اصحاب الخدمات الانتاجية مقابل مساهمتها في العمليات الانتاجية لهذه الوحدات المنتجة . وبتعبير آخر ان قيمة الناتج المحلي خلال فترة زمنية معينة تعادل مجموع الدخول المكتسبة محلياً أي تعادل ما يمكن أن يطلق عليه الدخل المحلي .

الدخل المحلي والدخل القومي : الدخل المحلي - كما يستفاد مما سبق - يعادل مجموع الدخول المكتسبة محلياً أي التي يكتسبها أصحاب خدمات عوامل الانتاج المشتركة في العمليات الانتاجية المحلية سواء ا كانوا من المواطنين أم من الأجانب . وقياساً على مفهوم الناتج القومي يمكن تعريف الدخل القومي على أن يعادل مجموع عوائد خدمات عوامل الانتاج التي يملكها المواطنون سواء ساهمت هذه الخدمات في العمليات الانتاجية داخل المجتمع الذي ينتمون إليه أو في الخارج . وعليه فالدخل القومي لا بد ويساوي الناتج القومي ولكنه ليس بالضرورة أن يعادل الناتج المحلي أو الدخل المحلي . ولتوضيح أسباب الاختلاف الذي يمكن أن ينشأ بين الدخل القومي والدخل المحلي نذكر الآتي :

١ - من المحتمل أن يكون من بين أصحاب الخدمات الانتاجية التي تسهم في الانتاج المحلي أجانب وبالتالي يكون لهم الحق في الحصول على عوائد مقابل ما يسهمون من خدمات انتاجية .

٢ - ومن المحتمل أيضاً أن يكون من بين المواطنين من يملك خدمات انتاجية تسهم في النشاط الانتاجي للعالم الخارجي وبالتالي يكون لهم الحق في الحصول على عوائد مقابل هذه الخدمات الانتاجية .

إن الاحتمالين سالفي الذكر واقعيان . ففي الحياة العملية تتحرك

عوامل الانتاج عبر الحدود السياسية لبلد ما وعلى حساب التكرار هناك من اصحاب الخدمات الانتاجية المقيمين داخل الحدود أو السياسية من يملك خدمات انتاجية تسهم في النشاط الانتاجي للعالم الخارجي . هذا من ناحية ؛ ومن ناحية أخرى هناك من أصحاب الخدمات الانتاجية أجانب أي غير مقيمين يسهمون في النشاط الانتاجي المحلي .

وفي ظل هذه الظروف يقتطع جزء من الدخل المحلي يحول إلى العالم الخارجي لأصحاب عوامل الانتاج الأجانب بينما يحصل أصحاب عناصر الانتاج من المواطنين على نصيب من الدخل المتحقق من الانشطة الانتاجية الاجنبية مقابل المساهمة في هذه الأنشطة .

ومن الممكن تصور ثلاث حالات تظهر فيها العلاقة بين الدخل القومي والدخل المحلي طبقاً لنوع الفرق بين عوائد عناصر الانتاج المستحقة للمواطنين لمساهمتهم في النشاط الانتاجي الاجنبي ، وتلك العوائد المستحقة للأجانب مقابل مساهمتهم في النشاط الانتاجي المحلي . ونعرض هذه الحالات الثلاثة في جدول إيضاحي رقم ٣ .

العلاقة بين الدخل القومي والدخل المحلي

علاقة الدخل القومي بالدخل المحلي	الفرق بين عوائد عناصر الانتاج المستحقة للمقيمين والأجانب
الدخل القومي = الدخل المحلي	صفر
الدخل القومي > الدخل المحلي	+
الدخل القومي < الدخل المحلي	-

ومن الواضح أنه يمكن حساب الدخل القومي عن طريق حساب الدخل المحلي الذي يمكن حسابه أما عن طريق الناتج المحلي (مجموع القيم المضافة) أو مباشرة عن طريق جميع الدخول المكتسبة محلياً م اضافة الفرق بين عوائد عناصر الانتاج المستحقة للمقيمين والأجانب إذا كان موجباً أو خصمه إذا كان سالباً .

ومن الطبيعي يقترب الدخل القومي من الدخل المحلي أو الناتج المحلي كلما اقترب الفرق بين عوائد المحلي . والناتج القومي كما اسلفنا الذكر يعادل دائما الدخل القومي خلال نفس الفترة الانتاجية . وكثيراً ما يقسم خبراء الدخل القومي عوائد عناصر الانتاج إلى قسمين هما :

أ - عوائد العمل .
ب - عوائد التملك

وقد سبق أن أشرنا أن عوائد العمل تدفع مقابل خدمات القوة العاملة التي تتمثل في المجهود الذهني والعضلي الذي يبذله المساهمون في العمليات الانتاجية خلال فترة زمنية معينة ، ويجب أن تعادل القيمة الشاملة لهذه الخدمات المبذولة مهما أختلفت أشكالها وأسماؤ ها لأن هذا لا يغير من طبيعتها ومن ثم يجب أن تحتوي القيمة الشاملة لخدمات العمل على جميع المبالغ التي يتسلمها بائعو الخدمات الانتاجية للعمل سواءاً كانت في صورة أجور أو مرتبات أساسية أو تكميلية من مكافآت وعلاوات وبدلات وسواء دفعت بأكملها في نهاية فترة اكتسابها أو احتجز جانب منها في صورة أقساط التأمينات الاجتماعية والمعاشات كما لا بد وأن تشتمل

أيضاً على الأجور المدفوعة في صورة عينية كبدل الملابس أو السكن أو الغذاء[1] .

أما عوائد التملك فهي تشتمل على العوائد الثلاثة الباقية وتمثل القيمة الشاملة التي تستحق مقابل خدمات رأس المال والأرض والمنظمين أي الفوائد والايجارات وفوائض الأرباح .

الدخل القومي من ثلاث زوايا : يمكن أن ننظر إلى الدخل القومي من ثلاث زوايا هي :

١ - زاوية إنتاجية .
٢ - زاوية اكتسابه أو توزيعه .
٣ - زاوية إستخدامه أو انفاقه .

وعلى هذا النحو هناك ثلاث طرق لتقدير الدخل القومي حسب هذه الزوايا الثلاثة على التوالي وهي طريقة الانتاج وبها يقاس الدخل عند منبعه أي عند مرحلة خلقه أثناء العملية الانتاجية والثانية طريقة الدخول المكتسبة وبها يقاس الدخل بعد وصوله إلى أيدي الأفراد ، والثالثة طريقة انفاقه وعادة تسمى طريقة الاستهلاك زائد الاستثمار وبها يقاس الدخل عند استعماله بواسطة كاسبيه بانفاقه على سلع وخدمات استهلاكية أو بإضافة إلى أصول المجتمع .

ونتناول فيما يلي الطرق الثلاث باختصار .

الطريقة الأولى وتعرضنا لها عند شرح طريقة القيمة المضافة على

(١) راجع « مفهوم الدخل القومي » صفحة ٢١-٢٢ مذكرة رقم ١٤٠ للدكتور أحمد حنفي - معهد التخطيط القومي فبراير سنة ١٩٦٢ .

مستوى المنشأة وذلك كنواة لتطبيقها على الاقتصاد القومي كله حيث تحسب القيمة المضافة المتولدة عن جميع الأنشطة الانتاجية على المستوى القومي ، وهذه الطريقة تضمن عدم أحتساب الناتج في مراحله أكثر من مرة .

والطريقة الثانية وهي طريقة الدخول المكتسبة وقد لمسناها عند شرح حساب القيمة المضافة للمنشأة (مصنع الغزل والنسيج) وقد رأينا كيف أن قيمة صافي ناتج المصنع تعادل دخله الذي يساوي مجموع عوائد عناصر الانتاج التي ساهمت في أنتاجه . وعلى مستوى الاقتصاد القومي مجموع عوائد عناصر الانتاج المتمثلة في الأجور والمرتبات والفوائد والايجارات والأرباح أو الدخل المحلي ثم يؤخذ في الاعتبار التعديلات المتعلقة بالعلاقات الاقتصادية الدولية للمجتمع الذي نحسب دخله القومي ، ويستفاد من هذا أنه من الممكن أن نحسب الدخل القومي عن طريق حساب كافة العوائد التي يحصل عليها أصحاب عوامل الانتاج المواطنون من عمل ورأس مال وأرض وخبرة تنظيمية مقابل مساهمتها في العمليات الانتاجية خلال فترة زمنية معينة محلياً وخارجياً .

والطريقة الثالثة وهي طريقة الاستخدام أو الانفاق أي انفاق الدخول المكتسبة على السلع والخدمات المختلفة . ولغرض هذا التحليل يمكن تقسيم السلع والخدمات إلى مجموعتين رئيسيتين هما مجموعة سلع وخدمات الاستهلاك ومجموعة سلع وخدمات الاستثمار .

والسلع الاستهلاكية تتميز على السلع الأخرى بكونها تنتهي بمجرد استعمالها وأبرز مثال لها المواد الغذائية . اما السلع الاستثمارية فهي لا تنتهي بمجرد أول إستعمال لها وهي تستخدم في انتاج سلع وخدمات

أخرى وأبرز مثال لها العدد والآلات . وتسمى هذه الطريقة الثالثة طريقة الاستهلاك والاستثمار وسوف نرى أن تعريف الاستثمار أوسع مدى من تعريفنا لسلع الاستثمار . فما يقصد بالاستثمار هو مقدار ما ينفق على الاستثمار خلال فترة زمنية معينة . وما ينفق على الاستهلاك يقصد به ما ينفق على السلع والخدمات الاستهلاكية كما عرفناها والتي يتم استهلاكها فعلا ، أما ما ينفق على الاستثمار يساوي مقدار ما ينفق ليس فقط على السلع والخدمات الاستثمارية كما عرفناها فيما سبق بل أيضاً على السلع الاستهلاكية التي لم تستهلك خلال فترة أنتاجها أو خلال فترة إكتساب الدخول المتولد منها فقيمة الاستثمار تساوي قيمة ما لم يستهلك خلال فترة الانتاج وإكتساب الدخل ويدخل في هذه القيمة المبالغ التي انفقت على السلع والخدمات الاستثمارية البحتة والسلع الاستهلاكية والمواد الأولية التي لم تستهلك أو لم تستخدم خلال فترة إنتاجها ونقلت إلى العام التالي في صورة مخزون لدى التجار ومستودعات المصانع ومخازنها فعلى سبيل الإيضاح تذكر على حساب التكرار :

الاستهلاك = قيمة ما أنفق على سلع وخدمات الاستهلاك .

الاستثمار = قيمة ما انفق على سلع وخدمات الاستثمار + قيمة المخزون السلعي .

ومجموع قيم الاستهلاك والاستثمار = الانفاق القومي[1] .

وخلاصة ما سبق طبقاً للطرق الثلاث لحساب الدخل القومي

---

(١) يجدر أن نذكر هنا أننا تغاضينا عن أثر وجود العلاقات الاقتصادية الدولية على معادلة الانفاق القومي وعن ذكر التفصيلات التحليلية الناشئة عن الانفاق الحكومي وذلك بغرض الحصول على صورة مبسطة لهذه الزاوية للدخل القومي .

نحصل على ثلاث قيم كلية هي الناتج القومي والدخل القومي والانفاق القومي وعلى إفتراض الحساب الشامل والدقيق لهذه القيم الكلية الثلاث خلال نفس الفترة الزمنية لا بد أن تساوي كل مقية منها الأخرى أي أن :

الانتاج القومي = الدخل القومي = الانفاق القومي .

وإذا ظهرت فروق بين تقديرات هذه القيم الثلاثة فلا بد أن يكون مرجعها نقص أو عدم دقة بيانات الدخل المطلوبة لحسابه من زواياه الثلاثة .

الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي : الدخل النقدي هو الدخل مقاساً بوحدات نقدية . أما الدخل الحقيقي فإنه يعادل وحدات السلع والخدمات التي يمكن أن تشتري بالدخل النقدي . ومن الواضح أننا نتسلم دخولنا في صورة وحدات نقدية أي نتسلم عدداً معيناً من الجنيهات أو الليرات ، وبهذه الجنيهات أو الليرات نشتري سلعاً وخدمات ، ومن السهل أن نوضح أن اهمية ما يكتسبه الفرد من دخل لا تكون في عدد وحداته النقدية بل في أحجام وأنواع السلع والخدمات التي يمكن أن يحصل عليها من إنفاقه لدخله النقدي . ومن هذا يمكن أن نستنتج أن الدخل الحقيقي لأحد الاشخاص يتحدد بمقدار دخله النقدي وبمستوى أسعار السلع والخدمات التي ينفق عليها هذا الشخص دخله النقدي . ومن الممكن أن نتصور أن الدخل الحقيقي لشخص ما ينخفض بالرغم من ارتفاع دخله النقدي إذا كانت نسبة الارتفاع في مستوى الأسعار أكبر من نسبة الزيادة في الدخل النقدي ويحدث العكس أي يرتفع الدخل النقدي إذا كانت نسبة الانخفاض في مستوى الأسعار أكبر من نسبة النقص في الدخل النقدي .

وبالنسبة للمجتمع فالدخل القومي الحقيقي يتمثل في جميع أنواع السلع والخدمات التي يمكن أن تشتري بالدخل القومي النقدي وحيث أن الدخل القومي الحقيقي أو الانتاج القومي يتمثل في عدد كبير جداً من مختلف السلع والخدمات فلا توجد وحدة قياسية بسيطة يقاس بها الدخل القومي الحقيقي فالأمر يقتضي اتباع طريقة غير مباشرة للحصول على قياس تقريبي للتشكيلات العديدة من السلع والخدمات التي تكون الدخل القومي . وكطريقة لقياس الدخل القومي الحقيقي وتتبع تطوره على مدى عدد من السنين نقسم الدخل القومي النقدي على أرقام المستوى العام للاسعار . والمستوى العام للاسعار هو متوسط عام للاسعار يؤخذ في الاعتبار عند حسابه الأهمية النسبية للسلع والخدمات في ميزانيات المستهلكين لهذه السلع والخدمات . وتطور المستوى العام للاسعار يعبر عن تطور القوة الشرائية لوحدة النقد فارتفاع المستوى العام للأسعار يعكس انخفاضا في القوة الشرائية لوحدة النقد ، بينما يعكس انخفاض المستوى العام للاسعار ارتفاعا في القوة الشرائية لوحدة النقد .

ويجدر أن نؤكد أن معدل نمو الدخل القومي الحقيقي وليس معدل نمو الدخل القومي النقدي هو الذي يمثل حقيقية تطور النشاط الاقتصادي في المجتمع كما أنه يعد محدداً رئيسياً من محددات الرفاهة الاقتصادية لأفراده .

بعض الاعتبارات المتعلقة بتقدير الدخل القومي وتقسيمه : عند تقدير الدخل القومي يواجه خبراء الدخل القومي عدة صعوبات يترتب عليها إختلاف التقدير الذي يحصل عليه هؤلا الخبراء عن التقدير الفعلي للدخل القومي . وعلى قدر تذليل هذه الصعوبات أو إيجاد حلول لها

يقترب تقدير الدخل القومي من مستواه الفعلي . وفيما يلي نشير إلى بعض هذه الصعوبات باختصار كبير .

١ - نقص البيانات الاحصائية الخاصة بالدخل القومي ، فبعض السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع لا تظهرها البيانات الاحصائية الرسمية فيترتب على ذلك أن يقل تقدير الدخل القومي عن حقيقته .

٢ - توجد خدمات ينتجها أفراد المجتمع ويتم استهلاكها دون أن تمر بالسوق فلا تقدر لها قيم سوقية مثال الخدمات الشخصية التي يقدمها أفراد المجتمع بعضهم لبعض ومثال السيدة التي تصنع ردائها بنفسها ، وكذلك هناك جانب من السلع يستهلكها أصحابها في أماكن إنتاجها مثل إستهلاك المزارعين لجانب من المحصول الزراعي وبناءاً عليه يصبح الانتاج المعروض في الاسواق أقل من الانتاج الحقيقي ومن شأن هذه الصعوبات سالفة الذكر أن يقل تقدير الدخل عن حقيقته .

توجد صعوبات خاصة بتقدير أقساط اهلاك الآلات أو الأصول الثابتة عموماً . والتقدير الدقيق لاقساط الاهلاك ضروري للحصول على قيمة الانتاج الصافي وإلا اشتملت الدخول المكتسبة على جزء من رأس المال وهذا معناه أن الدخل يظهر أكبر من حقيقته .

٤ - توجد صعوبات خاصة بتقدير عائد المباني التي يشغلها أصحابها أي لا يؤجرونها ، فقد لا يحسب لها عائد . إذا حدث هذا فإن الدخل القومي يظهر أقل من حقيقته ، ولهذا يجب تقدير إيجار المثل للمساكن التي يشغلها أصحابها وهي الإيجارات التي يمكن أن يحصل عليها أصحابها لو أجرت هذه المساكن للغير .

٥ ـ هناك إيرادات يحصل عليها أصحابها دون إنتاج قاموا به أو ساهموا فيه مثل الهبات والهدايا والنفقات المدرسية التي يدفعها الآباء لأولادهم وإعانات وزارة الشئون الاجتماعية للعجزة والمسنين . . الخ . هذه الايرادات يطلق عليها « مدفوعات انتقالية » ولا تعد دخولاً لاصحابها لأن كل دخل يجب أن يقابله إنتاج . وعليه ألا تحسب في الدخل القومي وإلا ظهر أكبر من حقيقته .

٦ ـ هناك مسائل أخرى خاصة بالضرائب وإعانات الانتاج والتغير في قيم الأصول الثابتة[1] والمخزون السلعي وكلها ذات علاقة وثيقة بمشاكل تقدير الدخل القومي وقد أغفلناها ليس لعدم أهميتها ولكن رغبة منا في إعطاء صورة مبسطة عن صعوبات تقدير الدخل القومي .

الخلاصة

١ ـ في معالجتنا لطريقة القيمة المضافة تعرضنا لها على مستوى المنشأة الواحدة التي تتولى عملية إنتاجية واحدة كنواة لمعالجة هذه الطريقة على مستوى الاقتصاد القومي . والقيمة المضافة للمنشأة تعادل القيمة الصافية لمساهمة هذه المنشأة في الناتج القومي ، تلك القيمة الناتجة عن تضافر الخدمات الانتاجية لعناصر الانتاج الأربعة التي تستخدمها المنشأة في إنتاج خدمة أو سلعة في شكلها الأولي أو الوسيط أو النهائي . وحيث أن العملية الانتاجية تعني تضافر خدمات عناصر الانتاج الأربعة من عمل ورأسمال وأرض وخبرة تنظيمية بنسب فنية معينة في استخدام مقادير من مستلزمات الإنتاج فيستلزم الأمر استخلاص القيمة المضافة والتي تعني ما اضافته

(١) راجع : « دراسات اقتصادية » صفحات ٢٢٧ ـ ٢٢٩ للدكتور محمد يحيى عويس

عناصر الانتاج إلى مستلزمات الإنتاج من منفعة جديدة من القيمة الاجمالية لناتج المنشأة ، ويكون ذلك باستبعاد جميع مستلزمات الانتاج من هذا الاجمالي الاخير ، ويدخل في تعريف مستلزمات الانتاج أية مادة أو سلعة أو خدمة تستلزمها العملية الانتاجية موضوع الدراسة ولكن انتجتها عمليات إنتاجية أخرى ، ومن ثم يعني عدم استبعادها إزدواجا في حساب هذه المستلزمات الانتاجية عند جمع نواتج المنشآت المختلفة . وعلية تعرف القيمة المضافة الاجمالية للمنشأة بانها تساوي القيمة الاجمالية لناتج هذه المنشأة مطروحاً منا قيمة مستلزمات الانتاج المستخدمة في الانتاج ؛ أما القيمة المضافة الصافية وهي القيمـة التي نسعى الحصول عليها نحصل عليها باستبعاد عنصراً آخراً هو قسط اهلال الآلات خلال الفترة الانتاجية . ومن زاوية أخرى أن القيمة المضافة للمنشأة تساوي في نفس الوقت قيمة خدمات عناصر الانتاج التي يتسلمها أصحاب هذه الخدمات المشتركة في العملية الانتاجية وذدلك في صورة أجور وفوائد وأرباح وريع والتي يمكن أن نطلق عليها « دخل المنشأة » والتي إذا جمعت بالنسبة لجميع العمليات الإنتاجية التي تتم خلال فترة زمنية معينة داخل الحدود السياسية لدولة ما نحصل على رقم هو الدخل المحلي الذي يساوي الناتج المحلي .

٢ ـ الدخل القومي ويعادل في نفس الوقت قيمة الناتج القومي يعرف بأنه المجموع الكلي للعوائد التي يكتسبها أصحاب خدمات عوامل الانتاج المواطنين في داخل الحدود السياسية لبلدهم فيو خارجها . وفي هذا المعنى ليس من الضرورة أن يتساوى الدخل القومي مع الدخل المحلي والذي يتحقق من ناتج العمليات الانتاجية في المجال المحلي . فالدخل القومي = الدخل المحلي مطروحاً منه عوائد خدمات عوامل الانتاج التي

يملكها الاجانب ومضافا اليه ما يستحق للمواطنين من عوائد عن خدمات عوامل الانتاج التي يبذلونها أو يملكونها في الخارج .

٣ - من الممكن أن يحب الدخل القومي لبلد ما خلال فترة زمنية معينة من ثلاثة مصادر تقابل ثلاث مراحل هي : مرحلة انتاجه ثم مرحلة اكتسابه ثم مرحلة أنفاقه وبالتالي تحصل على القيم المحسوبة من المصادر الثلاثة الناتج القومي والدخل القومي والأنفاق القومي على التوالي . وقد تعرضنا لمفهوم الناتج القومي والدخل القومي أما الانفاق القومي فيعني الانفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية . وجدير بالذكر أن قيم الناتج القومي والدخل القومي والأنفاق القومي لا بد أن تتعادل تماما إذا كانت البيانات التي تحسب بها دقيقة دقة تامة .

٤ - يقاس الدخل القومي عادة بوحدات نقدية ولذلك يطلق عليه الدخل القومي النقدي . اما الدخل القومي الحقيقي فهو يمثل مقدار السلع والخدمات التي يمكن أن تشتري بالدخل النقدي . ولذا تلعب مستويات الأسعار دوراً حاسماً في تحديد حجم الدخل الحقيقي . وعموماً يقدر الدخل القومي الحقيقي على وجه التقريب بقسمة الدخل القومي النقدي على رقم قياسي للأسعار .

٥ - يواجه خبراء الدخل القومي عند تقديره عدة صعوبات ، تتوقف دقة الرقم الذي يحصلون عليه على مدى تذليل هذه الصعوبات . ومن هذه الصعوبات عدم دقة أو عدم شمول البيانات الاحصائية المستخدمة في تقدير الدخل القومي ثم تكرار بعض عناصر الدخل ووجود بعض عناصر غير دخلية .. الخ .



الباب السادس

النقود البنوك

يهدف هذا الباب إلى تقديم بعض «الأوليات» في مجال النقود والبنوك . ولذا ، فإن الموضوعات التي سنعالجها ستكون ذات طابع عام تتسم بالبساطة وبعيدة عن التعقيدات الفنية . وعليه فإننا سنقدم في فصل أول تحت عنوان « أوليات في النقود » فكرة عن ماهية النقود ووظائفها وأنواعها ، ثم نلي ذلك بفصل آخر تحت عنوان « أوليات في البنوك » نقدم فيه فكرة عن أهم المؤسسات التي يتكون منها الجهاز المصرفي مثل البنك المركزي البنوك التجارية وغير التجارية وما إلى غير ذلك من البنوك الأخرى .

(*) كتب هذا الباب الدكتور محمود يونس .



الفصل التاسع عشر

أوليات في النقود

إن تاريخ النقود ، في الواقع ، هو تاريخ المبادلة . وإذا ما رجعنا بالتاريخ إلى الوراء لوجدنا أن المجتمعات البدائية قد جهلت ظاهرة المبادلة[1] ، حيث كان النشاط الإقتصادي يتم بغرض الاستهلاك الذاتي ومعنى ذلك أنه لم يكن في مثل هذه المجتمعات مكان للنقود .

ومع الزمن ، والزيادة المستمرة في حجم سكان العالم ظهر التخصص وتقسيم العمل . واستتبع ذلك وجود فائض من السلع لدى الوحدات المنتجة لها ، كما ظهرت حاجات لهذه الوحدات تريد اشباعها . ومن هنا نشأت الحاجة إلى مبادلة ما فاض عن الاستهلاك الذاتي بالأشياء التي ينتجها الآخرون وتفيض عن حاجاتهم الشخصية وكان هذا هو نشأة التبادل . ومعنى ذلك أن أول صور التبادل تمثل في المقايضة .

وفي هذا الفصل فإننا سنعرض أولاً للمقايضة وصعوباتها ثم نلي ذلك بوظائف النقود لنخلص إلى تعريف لها وننتهي بعرض أنواعها .

أولاً : المقايضة وصعوباتها :

يقصد بالمقايضة Barter مبادلة السلع والخدمات بعضها ببعض دون إستخدام النقود . فالمشتغل بالصيد مثلاً يمكنه استبدال ما في حوزته من فراء وجلود ولحم بما في حوزة المشتغل بالزراعة من قمح وأرز وغير ذلك من طيبات الأرض .

وليس يخفي أنه يشترط لنجاح المقايضة كوسيلة للتبادل أن يجد البائع

(١) هذا لا يعني أن ظاهرة المبادلة لم تكن موجودة كلية . فالتبادل وجد منذ القدم في هذه المجتمعات ولكنه كان يتم بشكل عفوي وغير منتظم كما في المناسبات الدينية مثلاً أو المناسبات الخاصة كالزواج وعلافه .

من يريد شراء السلع التي يعرضها مقابل ما يرغب في شرائه من السلع التي يعرضها الآخرون ، ويكون ذلك في وقت مناسب . لأنه إذا لم يتواجد المشترى في الوقت المناسب فقد تتلف السلعة لدى البائع نتيجة عدم قابليتها للتخزين . كذلك قد لا يجد البائع (أو المشتري) القدر الكافي من السلع التي يريد شراءها مقابل ما لديه من سلع .

ولا شك أن المقايضة نافعة ومفيدة في المجتمعات البسيطة حيث عدد السلع وأنواعها محدود وحاجات الأفراد غير معقدة . ولكن حين تتعدد حاجات الأفراد وأذواقهم وتتعدد السلع تعجز المقايضة عن متابعة مستلزمات اضطراد التطور ، وتصبح عقبة في سبيل انتشار التبادل بسبب ما تثيره من الصعوبات التي من أهمها :

١ ـ صعوبة تحقيق التوافق المزدوج للرغبات :

والمقصود بذلك هو صعوبة اهتداء من يريد مبادلة سلعة بأخرى إلى من يريد مبادلة السلعة الأخرى بالأولى وفضلاً عن ذلك ، تتحد إرادتهما فيما يختص بالنوع والجودة وشروط التسليم من حيث الزمان والمكان . فإذا أراد شخص مبادلة كمية من المنسوجات بكمية من السلع الغذائية مثلاً ، تعين على هذا الشخص أن يتقابل مع آخر يبيع السلع الغذائية ويريد الحصول على المنسوجات (ربما من نوع معين وصفة معينة) . ومن الواضح أن هذا التوافق المزدوج للرغبات قد يصعب ـ أو يستحيل ـ تحقيقة لأنه من غير المحتمل أن يجد هذا الشخص بغيته في مجتمع لا تقدر فيه السلع بالآلاف فقط وإنما تختلف في أوصافها وصفاتها اختلافاً بيناً .

٢ ـ صعوبة الاهتداء إلى ، والتراضي عن ، المقياس الذي على أساسه تتحدد نسبة المقايضة :

فالمبادلات التي تتم عن طريق المقايضة تتطلب ضرورة قياس قيمة

كل سلعة (أو خدمة) بالنسبة لبقية السلع (أو الخدمات) الأخرى . فإذا افترضنا وجود شخصين أحدهما يريد مبادلة كمية من الصوف بقدر من القمح مثلاً في الوقت الذي يريد فيه الآخر عكس ذلك ، أي مبادلة كمية من القمح بكمية من الصوف . فعلى فرض تحقق التوافق المزدوج للرغبات ، فإنه يلزم ايجاد وحدة للتحاسب بين القمح والصوف ، ويتطلب ذلك أن تنسب وحدات سلعة الصوف إلى وحدات سلعة ثالثة (ولتكن الوقود مثلاً) لمعرفة نسبة المقايضة بينهما ، ثم بعد ذلك تنسب وحدات سلعة القمح إلى الوقود لتحديد نسبة المقايضة أيضاً . وفي ضوء هذا المقياس يتم التحاسب بين المتعاملين في سلعتي الصوف والقمح .

وواضح ما هنالك من صعوبة خصوصاً إذا كان عدد السلع المراد مبادلتها كبير . وترجع هذه الصعوبة إلى ضخامة عدد نسب المقايضة المطلوب معرفتها . فإذا افترضنا ـ للتبسيط ـ وجود سوق محدودة لا يتداول فيها سوى أربعة أنواع من السلع هي : أ ، ب ، جـ ، د . في هذه الحالة يكون عدد نسب المقايضة المطلوب معرفتها هي : أ : ب ، أ : جـ ، أ : د ، ب : جـ ، ب : د ، جـ : د (٦ نسب) . وبصفة عامة ، إذا كانت السوق متسعة وعدد السلع المتبادلة فيها هو « ن » فإن عدد نسب المقايضة[١] = $\frac{ن (ن - ١)}{٢}$ فعلى سبيل المثال اذا كان هناك ، ٥٠ سلعة يتم تداولها في السوق ، يكون عدد نسب المقايضة الواجب معرفته لعقد صفقة مقايضة بين سلعتين هو : $\frac{٥٠ \times ٤٩}{٢}$ = ١٢٢٥ نسبة .

وبالإضافة إلى ضخامة عدد نسب المقايضة فإنه من المتعذر مبادلة

---

١) ليس يخفي أن عدد نسب المقايضة الواجب معرفتها إن هو إلا عدد التوافيق (أو المجموعات) الممكن الحصول عليها من كل السلع المعروضة في السوق بحيث أن كل مجموعة منها تتكون من سلعتين فقط .

الخدمات . فمن الصعب ـ أن لم يكن من المستحيل ـ تبادل خدمات الطبيب والمهندس والمحامي بطريق المقايضة .

٣ ـ عدم قابلية بعض السلع للتجزئة :

فعلى سبيل المثال إذا كان هناك شخص يرغب في مبادلة حصان بدراجة بخارية وكانت قيمة الحصان معادلة لثلاثة دراجات . فمن البديهي والحال كذلك أن صاحب الحصان لا يستطيع إعطاء صاحب الدراجة ثلث ($\frac{1}{3}$) الحصان للحصول على دراجته . وبالمثل ، فإن النجار الذي في حوزته مقعد معد للبيع ويريد أن يحصل على بضعة أرغفة من الخبز . مثل هذا النجار لا يستطيع تجزئة المقعد إلا إذا قام بكسره . . . ، وهكذا .

٤ ـ صعوبة التخزين :

قد تنشأ الحاجة إلى الاحتفاظ بالسلعة لوقت الحاجة اليها ، عندئذ لا تستطيع المقايضة تقديم وسيلة صالحة لاختزان القيم . فمثلاً إذا زاد إنتاج الفرد عن احتياجاته اليومية فقد يضطر إلى تخزين ما تبقى لديه في صورة سلع فإذا كانت هذه السلع مما يصيبها العطب أو نقص في القيمة لمرور الزمن ـ فقد يعمد مالكها إلى استهلاكها بسرعة في حين أنه ما كان يقوم بذلك لو استطاع ضمان قيمتها عبر الزمن . كما أنه قد يعمد إلى مبادلتها بسلع أخرى لا يحتاج إليها ، أو بشروط ما كان يقبلها إذا كانت هذه السلع قابلة للتخزين دون نقص في قيمتها .

إزاء كل هذه الصعوبات ، فقد تطورت المقايضة تدريجياً حتى ظهرت النقود كوسيلة للتبادل . وفي أول مراحل هذا التطور لجأ المتعاملون إلى استخدام سلعة معينة ، يكون لها أهمية خاصة ، كمقياس للقيم[1]

---

(١) على سبيل المثال اختارت بعض الجماعات أنواع من الماشية ، في حين اختارت جماعات أخرى بعض السلع المقدسة نتيجة لبعض الاعتبارات الدينية كالقواقع والمحار ولقد

واقتصرت وظيفة هـذه السلعة ، التي سميت نقـود حسابيـة Monnaie de Compte ، على مجرد تقديم أساس معقول ومقبول لقياس قيمة السلع محل التبادل .

على أنه إذا كانت هذه النقود الحسابية قد عملت على التخلص من إحـدى صعوبـات المقايضـة ، المتمثلة في عـدم الاهتـداء إلى معيـار ثـابت للتبـادل ، فإنها لم تـذلـل بقيـة الصعـوبـات الأخـرى . لـذلـك فلم تلبث الجماعـات أن استخـدمت هـذه السلعـة (النقـود الحســابيـة) كـوسيط للمبـادلات . فأصبـح الأفراد يبـادلون مـا لديهم من سلع مقـابـل النقـود الحسابية ، ثم يستخدمون هذه النقود بعد ذلك في الحصول على حـاجاتهم من السلع الأخرى .

وبـاستخدام النقـود الحسابيـة ليس فقط كمقياس للقيم وإنمـا أيضـاً كوسيلة للتبادل انقسمت عملية المقايضة إلى عمليتين: بيع وشراء. وبذلك تخلص المتعـاملون من صعـوبـة تحقيق التـوافق المـزدوج للرغبـات وكـذا الصعوبة الخاصة بعـدم قابليـة بعض السلع للتجزئـة ، الأمر الـذي ترتب عليه اتسـاع نطاق السوق وزيادة حجم المعاملات .

وما أن تم اختيار السلعة (النقود الحسابية) من سلع لا تتأثر قيمتها بمـرور الزمن (المعـادن) حتى أمكنهـا أن تؤدي وظيفـة أخـرى ، بخـلاف الوظيفتين السابقتين ، هي استخدامها كمستودع للقيم .

وتجـدر الإشارة إلى أن انفصـال عمليتي البيع والشـراء ،الذي ترتب على استخدام النقود الحسابية ، قد أدى إلى إختفاء المقايضـة اختفاءاً يكـاد

اختار المصريون القمح . وبطبيعة الحـال فإن مثـل هذه السلع لا بـد وأن تختلف من بيئة لأخرى تبعاً لتميز هذه البيئات من النواحي الاقتصادية والاجتماعية . كما أن اختيارها لا بد وأن يكون قد خضع لاعتبارات تتصل بمستوى التفكير السائد وأذواق الجمهور وعاداته .

يكون تاماً في المبادلات التجارية الداخلية . ومع ذلك فإنها ـ أي المقايضة ـ لم تختفي تماماً في المبادلات التجارية الدولية . فكثيراً ما سمعنا عن مبادلة القمح الروسي بالقطن المصري أو مبادلة العنب المصري باللحوم السودانية . وتفسير ذلك أنه بانتشار استعمال النقود الورقية الالزامية غير القابلة للصرف بالذهب وغير القابلة للتحويل إلى عملات أجنبية ، (وهي ليست محل دراستنا حالياً) بالإضافة إلى كثرة القيود على التجارة الدولية فقدت النقود وظيفتها الأساسية كوسيط للتبادل الدولي وإن ظلت صالحة لأداء هذه الوظيفة في المعاملات الداخلية[1] .

ومهما يكن هنالك من أمر ، فإن الذي ينبغي تأكيده هو أنّ السلع التي تختار كنقود حسابية يجب أن تتمتع بالقبول العام من الأفراد إذ أن ذلك هو الذي يمكنها من القيام بوظائف النقود التي سنتناولها بشيء من التفصيل على النحو التالي :

ثانياً : وظائف النقود :

على الرغم من تعدد وظائف النقود باعتبارها أداة من أدوات

(١) على سبيل المثال ، فإن مصر لا تقبل بيع قطنها للاتحاد السوفييتي لمجرد الحصول على العملة الروسية (الروبل) إذ أن هذه العملة لا تمثل قيمة حقيقية بالنسبة لمصر وذلك لعدم امكانية تحويلها إلى ذهب أو أية عملة أجنبية تستطيع بواسطتها شراء حاجياتها من الدول المتعاملة بتلك العملات . وعلى ذلك فالنقود غير القابلة للتحويل تفقد وظيفتها كأداة للحصول على السلع والخدمات في المحيط الدولي . ومتى فقدت النقود وظيفتها كوسيط في التبادل فليس أمام الدول التي تستخدمها إلا أن ترتد إلى المرحلة السابقة لاستخدام النقود وهي المقايضة . وان كانت المقايضة في هذه الحالة تختلف عن الصورة البدائية لأنها تعتمد على النقود كمقياس للقيمة وإن لم تعتمد عليها كوسيط في الاستبدال أي أن المقايضة على الصعيد الدولي لا تستغني كلية عن استخدام النقود .
راجع : محمد مظلوم حمدي ، النقود وأعمال البنوك والتجارة الدولية ، دار النهضة العربية ، بدون تاريخ ، ص ٦ .

السياسة الاقتصادية تستخدمها السلطات العامة لتحقيق أهداف متعددة مثل : الوصول إلى مرحلة التشغيل الكامل ، القضاء على البطالة ، محاربة التضخم ، تثبيت الأسعار . . . الخ ، إلا أننا لن نتعرض في الوقت الحاضر لمثل هذه الوظائف وإنما سنقتصر على الوظائف التي يمكن أن تؤديها للأفراد باعتبارها وسيطاً للتبادل ، ومقياساً للقيم ،ومعيارا للمدفوعات الآجلة ، ومستودعاً للقيمة .

١ ـ النقود كوسيط للتبادل(١)

كما رأينا ، فإن النقود تكتسب أهميتها من صعوبة عمل النشاط الاقتصادي عن طريق المقايضة . وعلى سبيل التكرار نذكر أنه إذا كان هناك أحد العاملين بالتدريس يعرض خدمة التعليم مقابل العديد من السلع والخدمات التي يحتاج إليها ، فلا شك أن ما يحتاج إليه هذا المدرس يتطلب خدمات الآلاف من الأفراد وهو لا يستطيع على الإطلاق أن يدفع مقابل خدماتهم عن طريق المقايضة ، لأن هذه الأخيرة تتطلب أن يقوم الترزي الذي يرغب في الحصول على الخدمات التعليمية للمدرس بدفع مقابل هذه الخدمات عن طريق قيامه بتفصيل الملابس له أو دفعها بالأقمشة . ومثلما يفعل الترزي يفعل كل الراغبين في الحصول على خدمات المدرس ، أي يدفعون من سلعهم وخدماتهم مقابل الحصول على الخدمات التي يقدمها لهم المدرس .

إن مثل هذا النظام ـ كما رأينا ـ من الصعب أن يتحقق في الواقع العملي . ولهذا فإن النقود تعتبر ضرورية للقيام بالتبادل . فبدلاً من مبادلة السلع والخدمات بسلع وخدمات أخرى . فإننا نبادلها بالنقود . ولا شك

(١) أنظر: John G. Ranlett, Money and Banking, John Wiley and Sons 1977, pp. 5-6.

أن إستخدام النقود يسهل عملية التبادل . ومما يزيد في هذه السهولة أن النقود عادة ما تكون مقسمة إلى وحدات صغيرة ، وبذا يمكن استخدامها في تسوية المعاملات الصغيرة والكبيرة على السواء .

وفي الواقع ، فإن استخدام النقود كوسيط للتبادل يترتب عليه نتيجتان : الأولى : هي أنه يكون ممكناً تحديد معدلات التبادل لمختلف السلع والخدمات ، الأمر الذي يسمح بالتخصص وتقسيم العمل ومن ثم الكفاءة في الإنتاج . أما الثانية : فهي امكانية توسيع نطاق عمليات السوق عبر الزمن . وفي الحالة الأولى تعتبر النقود مقياساً للقيمة . أما في الحالة الثانية فتعتبر مستودعا لها .

٢ ـ النقود كمقياس للقيمة (أو وحدة الحساب Unit of Account)

إن قرارات أي وحدة اقتصادية ، باعتبارها بائعة ومشترية ، تتأثر إلى حد كبير بأسعار الأشياء التي تبيعها أو تشتريها . ومجرد وجود جهاز الثمن يمكننا من مقارنة الاختيارات المختلفة (بدلالة النقود) . وبدون هذا الجهاز ، فإن السلع والخدمات سيعبر عنها بدلالة كل السلع والخدمات الأخرى المتاحة . ولقد سبق ورأينا ما يترتب على ذلك من صعوبات ترجع في المقام الأول إلى ضخامة عدد نسب المبادلة (المقايضة) .

يضاف إلى ذلك ، أن استخدام النقود ، من خلال جهاز الثمن ، يمكن الإقتصاد من تحقيق كفاءة كبيرة في الإنتاج والإستهلاك عن طريق التخصص وتقسيم العمل[1] . فمن المعروف أن العملية الإقتصادية تكون أكثر كفاءة كلما استطاع المستهلك (أو المنتج) أن يعادل المنافع الحدية للسلع (أو البدائل الحدية للانتاج) في كل وحدة انفاقية (أو إنتاجية) .

---

(١) راجع : John G. Ranlett; op. cit., pp.6-7.

وتعتبر النقود ضرورية لهذه العملية في المجتمعات غير المخططة مركزيا ومن ناحية أخرى ، فإن الذي يعرض خدماته يمكن أن يبادلها بدخل نقدي ثم يبادل هذا الدخل بالسلع والخدمات التي يرغب فيها .. وفي هذه الحالة ، فإن الوحدة الإقتصادية (سواء كانت شخص أو مؤسسة) تكون قادرة على التخصص في النشاط الذي يحقق لها أكبر ما يمكن من منافع .

وتجدر الإشارة إلى أن الطريقة التي بها تقاس قيم الأشياء بواسطة النقود إنما تختلف عن الطريقة التي بها تقاس الأطوال والأوزان أو ما شابه ذلك . ففي حين أنه يمكن تعريف وحدات القياس المادية موضوعياً في شكل مقادير أو كميات ثابتة لا تتغير (أمتار ، كيلومترات ، كيلوجرامات . . . الخ) فإن ذلك لا يمكن تطبيقه على وحدات النقود . ويرجع ذلك إلى أن قيمة الوحدة من النقود تتقلب ارتفاعاً وإنخفاضاً بمرور الوقت مما يترتب عليه زيادة أو نقص مقادير أو كميات ما تساويه هذه الوحدة من سلع وخدمات .

٣ ـ النقود كأداة للدفع الآجل :

إن الوظيفة الثالثة للنقود هي استخدامها في إبراء الديون المستقبلة . فالإقتصاد الحديث يقوم في الواقع على أساس توافر عدد كبير من العقود التي ينص فيها على سداد أصول وفوائد الديون المتعاقد عليها بوحدات نقدية . فإذا قامت الحكومة مثلاً بالاقتراض من الأفراد عن طريق بيعها للسندات . في هذه الحالة فإن بيع الحكومة للسندات وتعهدها بسداد قيمتها ، بعد فترة زمنية معينة ، مع الفوائد اللازمة يعني أن النقود قد إستخدمت كوسيلة للدفع الآجل . يضاف إلى ذلك ، أنه توجد عقود أخرى ينص فيها على دفع مبالغ نقدية ثابتة أو شبه ثابتة في المستقبل مثل المعاشات والمرتبات والأجور . وإذا لم يكن هناك نقود فستتولد بالضرورة

مشكلات تتعلق بالاتفاق على وحدات ونوع السلع التي تستخدم في الوفاء بالديون المستقبلة .

ومما ينبغي ملاحظته هو أن استخدام النقود كأداة للدفع الآجل يتطلب أن تكون قيمتها مستقرة نسبياً تجنباً للأضرار الإجتماعية التي قد تحدث نتيجة لارتفاع أو إنخفاض هذه القيمة . فارتفاع قيمة النقود معناه استفادة الدائن وغبن المدين والعكس يحدث في حالة إنخفاض قيمة النقود .

وينبغي أن نضيف هنا أن هذه الوظيفة للنقود ، بجانب كونها امتداداً لوظيفتها كمقياس للقيمة ترتكز أساساً على صفة القبول العام التي يجب أن تتمتع بها النقود ليس فقط في الوقت الحاضر ولكن في المستقبل أيضاً .

٤ ـ النقود كمستودع للقيمة :

غالباً ما يحدث أن ما يستبدل سلعة أو خدمة بالنقود ، لا يقوم بإنفاق كل النقود التي حصل عليها فوراً وإنما قد يبقى جزءاً منها لاستخدامه في المستقبل . وفي هذه الحالة ، فإن النقود تؤدي وظيفتها كمستودع للقيمة إذ أن الفرد لا يهدف ، في الواقع ، إلى الاحتفاظ بالنقود لذاتها وإنما من أجل الحصول بواسطتها على سلع وخدمات في المستقبل لأنه لا يستطيع أن يختزن الخدمات ، كما أن السلع قد تكون عرضة للتلف أو تتعرض قيمتها لتقلبات كبيرة . هذا فضلاً عن عدم امكانية التنبؤ بنوع السلع (أو الخدمات) التي قد يحتاج اليها الفرد مستقبلاً ليعمل على اختزانها في الحال .

والأمر الذي ينبغي تأكيده هو أن إستعمال النقود كمستودع للقيمة

إنما يتطلب تمتعها ـ أي النقود ـ بصفة الاستقرار النسبي في قيمتها . وغالباً ما لا يحدث ذلك . فكثيراً ما ترتفع قيمة النقود أو تنخفض .

وتجدر ملاحظة أن النقود ليست هي المستودع الوحيد للقيمة . فيمكن للأفراد استخدام الأوراق المالية (أسهم ، سندات)، والأصول الثابتة (المنازل ، الأراضي . . . أو أي سلعة معمرة أخرى) كمستودعات للقيمة . وهذه الصور لاختزان القيمة تمتاز عن النقود في أنها تدر عائداً لصاحبها في صورة ربح أو فائدة أو منفعة في الاستعمال ، كما أن قيمتها قد ترتفع إذا ارتفعت الأسعار مما يجعل صاحبها يحقق أرباحاً رأسمالية . ولكن ، من ناحية أخرى ، فإن هذه الصورة لاختزان القيم قد تؤدي إلى تحميل صاحبها نفقات تخزين أو قد تنخفض قيمتها بسبب إنخفاض الأسعار مما يؤدي إلى تحمل أصحابها بخسارة رأسمالية .

لذلك ، فإن الأفراد عادة ما يحتفظون بأصولهم في عدة صور منها النقود (حيث توفر لمالكها السيولة التامة) ومنها الأصول الأخرى الأقل سيولة كالأوراق المالية أو السلع المعمرة . ويتأثر احتفاظهم بنسبة معينة في الأصول في صورة نقود بمدى توقع ارتفاع أو إنخفاض الأسعار في المستقبل . فتوقع انخفاض الأسعار مستقبلاً يدفعهم للاحتفاظ بنسبة أكبر من الأصول في صورة نقد سائل حتى يمكنهم الاستفادة من أسعار السلع والخدمات ويحدث العكس في حالة توقع ارتفاع الأسعار .

تناولنا بالتحليل ، حتى الآن ، نظام المقايضة وصعوباته ثم اتبعنا ذلك بعرض وظائف النقود . والملاحظ في كل ما سبق من تحليل أننا استخدمنا لفظ « نقود » دون اعطائها أي تعريف معين فما هو إذن المقصود بالنقود ؟ هذا هو ما يجيب عليه البند التالي .

ثالثاً : تعريف النقود :

رغم وجود العديد من المؤلفات الاقتصادية التي تبحث في موضوع النقود فإن أحداً منها لا يحتوي على تعريف لها ـ أي للنقود ـ يجمع بين الدقة والإيجاز . فإذا ما توخى المؤلف العمومية وإيجاز العبارة ، فقد التعريف الكثير من فائدته وجاء قاصراً عن إعطاء فكرة صحيحة عن ماهية النقود وطبيعتها . وإذا حرص المؤلف على أن يجعل تعريفه للنقود شاملاً للجوانب العديدة التي تشملها دراستها جاء التعريف ـ بالضرورة ـ مطولاً مما يبعده عن الغرض الذي من أجله يصاغ هذا التعريف .

وبرغم تعدد التعريفات ، فهناك اتفاق يقرب من الاجماع بين جمهرة الإقتصاديين على أنه من الأفضل أن تعرف النقود بوظائفها . ومقتضى ذلك تعرف النقود على أنها « أي شيء يلقى قبولاً عاماً كوسيط للتبادل ومقياس للقيمة »[1] ويلاحظ على هذا التعريف ما يلي .

١ ـ استخدامه لكلمة « أي شيء » .

وإستخدام هذه الكلمة ضروري لأن عدد الأشياء التي إستخدمت كنقود هو عدد غير محدود . فلقد استخدم ـ على مر التاريخ الإنساني ـ عدداً كبيراً من السلع مثل الماشية والمحار وقطع المعادن وغير ذلك . كما استخدم الورق ، وإن كانت العملة الورقية قد استمدت قيمتها من إلزام القانون لأفراد المجتمع باستخدامها . وهناك في وقتنا الحالي ما يسمى بنقود الودائع أو النقود المصرفية التي تصدرها البنوك التجارية (وسنعرض لها فيما بعد) وعليه ، فإن كلمة « أي شيء » في التعريف تكون ضرورية لعدم

---

(١) راجع : د. عبدالمنعم راضي، اقتصاديات النقود والبنوك، مكتبة عين شمس ١٩٧١، ص ٣٦ وأيضا: أ. ف. كراوزر، الموجز في اقتصاديات النقود، ترجمة د. مصطفى فايد ص ٢٤ .

وجود كلمة أكثر تحديداً قادرة على أن تشمل « كل الأشياء » التي استخدمت كنقود على مر التاريخ

٢ ـ احتوائه على كلمة « القبول العام »

وهي الصفة التي يجب أن يتمتع بها الشيء المستخدم كنقود . وبذا فهي تميزه عن بعض الأشياء التي قد تحظى بالقبول الخاص ، أي التي تكون درجة قبولها محدودة وتظهر في ظروف بعينة . ويجب ملاحظة أنه ليس من الضروري أن يكون للشيء الذي يلقي قبولاً عاماً قيمة ذاتية ، كأن يكون من الذهب أو الفضة مثلاً . فأوراق البنكنوت ليس لها قيمة ذاتية وإن كانت تتمتع بصفة القبول العام

٣ ـ اقتصاره على تعبير « وسيط للتبادل ومقياس للقيمة » .

وهو بذلك قد قصر وظائف النقود في هاتين الوظيفتين بالذات على اعتبار أنهما الوظيفتين الأساسيتين وما عداهما ينبع أساساً منهما . فوظائف النقود كمستودع للقيمة وكمعيار للدفع الآجل هي وظائف مشتقة من وظائف النقود كوسيط للتبادل وكمقياس للقيمة .

وتنبغي الإشارة إلى أنه لكي يستقر استخدام « أي شيء » كنقود ، فيجب أن يتوافر في هذا الشيء عدداً من الشروط التي من أهمها[١] .

١ ـ القبول العام : ومؤدي ذلك أن يكون كل المجتمع على استعداد لقبول السلعة المختارة كوسيلة لسداد الديون أو سداد قيمة سلعة أخرى . والقبول العام قد ينشأ من العرف وقد ينشأ من القوانين . وفي الحالة الأولى تصبح السلعة المستخدمة نقوداً إذا اعتقد أفراد المجتمع أن لها قبولاً عاماً ، أما إذا انتفت ثقتهم فيها ، فلا يمكن استخدامها كنقود . وفي الحالة

(١) راجع د. محمد سلطان أبو علي . محاضرات في اقتصاديات النقود والبنوك ، دار الجامعات المصرية ، ١٩٨٢ . ص ص ٩ ـ ١١

الثانية ، فإن القانون هو الذي يقرر أن سداد الديون بهذه السلعة المختارة يعتبر وفاءً للديون . وبذا يكون لها قبول عام .

ب ـ **تجانس الوحدات** : بمعنى أن تكون كل وحدة من وحدات الشيء المستخدم كنقود بديلاً تاماً للأخرى ، ولا يكون لدى الفرد تفضيلاً لوحدة على أخرى . ومفاد ذلك أنه عندما يقرض شخص مبلغاً من النقود لشخص آخر ، فإنه لا يشترط عليه رد هذا المبلغ بذاته وإنما يقبل رده بالمثل .

حـ ـ **القابلية للتجزئة** : أي أن تكون النقود قابلة للتجزئة إلى وحدات ملائمة تسهل المعاملات الصغيرة . ولذا فلا غرابة أن نرى الجنية المصري ينقسم إلى مائة قرش والدولار الأمريكي ينقسم إلى مائة سنت والروبل السوفيتي إلى مائة كابيكة والفرنك الفرنسي إلى مائة سنتيم والليرة اللبنانية إلى مائة قرش وهكذا .

د ـ **صعوبة التلف** : بمعنى أن يكون الشيء المستخدم كنقود معمراً نسبياً أي لا يتعرض للتلف بسهولة . والسبب في ذلك أن النقود تتداولها أياد كثيرة ولذا فيجب أن تتحمل هذا التداول .

هـ ـ **سهولة الحمل** : وذلك حتى يتمكن الشخص من حمل القدر الكافي لشراء سلع ذات قيمة مرتفعة . ولذلك فلم يكن عجيباً أن تتعدد القيم المختلفة للنقود . فبالنسبة للجنيه المصري مثلاً نجد هناك فئات مختلفة هي : ١٠٠ ، ٢٠ ، ١٠ ، ٥ ، ١ ، $\frac{1}{2}$ ، ٠,٢٥ الخ. وبالنسبة لليرة اللبنانية نجد : ٢٥٠ ، ١٠٠ ، ٥٠ ، ٢٥ ، ١٠ الخ . وكذلك الحال بالنسبة للعملات المختلفة في الدول المختلفة .

على أنه مهما يكن هنالك من أمر ، فإن الالمام الكافي بماهية النقود يتطلب معرفة أنواعها ، وهذا هو موضوع البند التالي .

رابعاً : أنواع النقود :

جرى العرف الاقتصادي ، بصفة عامة ، على التمييز بين ثلاثة أنواع للنقود عرفها التاريخ الإقتصادي هي : النقود السلعية ، والنقود الورقية ، ونقود الودائع . إلا أن بعض الإقتصاديين يضيف إلى هذه الأنواع نوعاً آخر يطلق عليه اسم «أشباه النقود» . وفيما يلي عرض مختصر لكل نوع من هذه الأنواع .

١ ـ النقود السلعية :

استخدم الإنسان في سابق الأزمنة أنواعاً لا حصر لها من السلع كوسيط للتبادل وكمقياس للقيمة . ولا شك أن اختياره لهذه السلع كان مرتبطاً بطبيعة الظروف الإقتصادية والإجتماعية والثقافية لمجتمعه[1] . على أنه مهما كانت طبيعة السلعة المختارة ، فإن معيار اختيارها لأداء وظائف النقود هو كونها تحظى بالقبول العام ورغبة غالبية المتعاملين في حيازتها نظراً لأن لها من الصفات ما يجعلها تكتسب قيمة موضوعية لا يكاد يختلف أثنان في تقديرها .

ومع تطور الزمن استخدمت بعض المعادن ، مثل النحاس والبرونز ، كوسيط للتبادل . إلا أنه باتساع نطاق المعاملات عجزت هذه المعادن (الرخيصة) عن أداء الوظائف الأساسية للنقود وتطلب الأمر استعمال المعادن النفيسة ، مثل الذهب والفضة ، كنقود سلعية . ويرجع ذلك إلى أن لهذه المعادن من الصفات ما يميزها عن غيرها من السلع . فهي تمتاز بالصلابة وعدم التآكل ، كما أنها متجانسة ويسهل حملها

---

(١) على سبيل المثال استخدمت المجتمعات الزراعية الحبوب واستخدمت المجتمعات التي تعمل بالرعي الأغنام والفراء والجلود . في حين استخدمت الجماعات التي تعمل بالصيد بعض أدوات الصيد (كالحراب) أو نواتجه .

وتخزينها ، ناهيك عن أنها تتمع بندرة نسبية ، إلى جانب أن العرض الكلي للمعدن الذي تصنع منه يتمتع بالاستقرار النسبي وهو ما يترتب عليه استقرار قيمته النقدية .

وليس يخفي أن للنقود السلعية قيمة ذاتية Intrinsic Value تستمدها من صفاتها الذاتية أو من الرغبة في حيازتها كسلعة وليس فقط من مجرد امكانية استبدالها بكافة السلع والخدمات الأخرى . كما أن لها أيضاً قيمة نقدية أو قانونية Legal تتحدد عن طريق السلطة النقدية . ومن الضروري أن تتعادل هاتان القيمتان (على نحو ما سيرد فيما بعد) .

وأيا ما كان الأمر ، ففي مرحلة أكثر تطوراً ظهر إلى جانب النقود المصنوعة بالكامل من المعادن ، وهي ما تسمى بالنقود المعدنية الكاملة (أي النقود التي تتعادل قيمتها كنقد مع قيمتها كسلعة) نوعان آخران من النقود هما : **النقود النائبة** Representative Money **والنقود المساعدة** Token Money . وفيما يلي لمحة موجزة عن كل منهما :

أ ـ النقود النائبة :

وهي عبارة عن شهادات ورقية تمثل النقود المعدنية الكاملة تمثيلاً تاماً ، من حيث ارتباط قيمتها بقيمة المعدن الذي تمثله ، وقد تنوب عنها في التداول .

ولأن هذا النوع من النقود يعتبر أول أشكال النقود الورقية (وهي أحد أنواع النقود التي سنتحدث عنها فيما بعد) ، فإننا سنكتفي هنا بالإشارة إلى أن هذه النقود النائبة إنما تتميز عن النقود المعدنية الكاملة فيما يلي :

ـ نفقات طبعها أقل من النفقات اللازمة لسك النقود المعدنية .

- يؤدي استعمالها إلى صيانة المعدن النفيس من التآكل والضياع نتيجة لتداولة المستمر في يد جمهور المتعاملين

- سهلة الحمل والتداول إذا ما قورنت بالنقود المعدنية .

ورغم هذه المزايا ، فإن البنوك المركزية لا تقدم على إصدار هذا النوع من النقود ، إذ أن اصدارها لا يدر أي ربح حيث تحتفظ جهة الإصدار بكمية من النقود المعدنية معادلة تماماً لقيمة النقود الورقية النائبة التي أصدرتها وبمعنى آخر ، فإن الاحتياطي من الذهب أو الفضة لا بد وأن يعادل تماماً قيمة الأوراق المصدرة . وحيث تسعى البنوك إلى تحقيق بعض الربح من عملية الإصدار فهي لا تفكر في إصدار مثل هذه النقود ولذلك فإن عبء إصدارها يقع على عاتق الحكومات فقط

ب - النقود المساعدة :

هذه النقود تصنع أيضاً من المعادن ، ولكن قيمتها القانونية تكون أعلى من القيمة السوقية لكمية المعدن التي تحتوي عليها ، ومثالها قطع النقود المعدنية المصنوعة من النيكل والفضة والبرونز التي تستخدم لتسهيل حاجة المعاملات ورغم أن القيمة القانونية لهذه النقود تفوق القيمة السوقية للمعدن الذي تحتويه فإن الجمهور يقبل الاحتفاظ بها لأن الحكومة ، وهي فقط صاحبة الحق في إصدارها ، تحدد كميتها عند الحد الذي عنده تتوازن هذه الكمية مع حاجات الجمهور لها في مبادلاته العادية

٢ - النقود الورقية[١]

سبق أن ذكرنا أنه ظهر إلى جانب النقود المعدنية الكاملة نوع من

---

(١) راجع Gutton. H, Economie Politique Tome 11 Dalloz. Paris, 1970 pp 71- 75.

وأيضاً Newlyn W T . Theory of money clarendon Press Oxford, 1962. pp.2- 5'

النقود سمي بالنقود النائبة ، هي في الأصل شهادات ورقية ، استخدمت كي تنوب عن النقود المعدنية مع بقاء هذه الأخيرة أساساً للتعامل

وفي الواقع ، فإن النقود الورقية قد نشأت في أوروبا في القرن السابع عشر حيث كان الأفراد يحملون ما لديهم من ذهب ، أو غيره من المعادن النفيسة ، ويودعونه في الخزائن الحديدية لدى الصياغ لتأمينه ضد مخاطر السرقة وغيرها . وفي مقابل هذا الإيداع كان الصائغ يعطي للمودع « شهادة ورقية » يتعهد له فيها برد ما أودع لديه من ذهب بمجرد طلبه .

ولكن ما لبث الأفراد أن تخلوا عن حمل الذهب من وإلى الصياغ ، واكتفوا بنقل ملكية الشهادات . وساعد على ذلك ثقة الأفراد في قدرتهم على تحويل « الشهادات » التي لديهم إلى ذهب متى شاءوا . ولقد استمدت هذه الثقة أصلاً من الثقة في الصائغ الذي يحتفظ بالذهب أو غيره . وبذا فلم تعد الشهادات الورقية ممثلة للنقود فحسب ، بل أصبحت هي نفسها تقوم بكل وظائف النقود (ومن ثم تعتبر نقود) . ولقد كان هذا التداول للشهادات الورقية هو أول أشكال النقود الورقية .

ولقد حدث فيما بعد أن الذي أصبح يقوم بتسليم الذهب وإصدار الشهادات هو البنوك وليس الصياغ[1] . ولم يأت القرن التاسع عشر إلا وكانت النقود الورقية التي تصدرها مختلف البنوك مصاحبة للنقود المعدنية في التداول . وفي باديء الأمر كانت هذه النقود قابلة للتحويل إلى ذهب أو فضة ولكن ما لبثت هذه القابلية للتحويل أن أنتهت في الثلاثينات من هذا القرن . وفيما يلي عرض موجز لهذين النوعين من النقود الورقية .

---

(١) يعتبر رجل البنوك السويدي «بالمستراخ» الذي أسس بنك ستوكهولم في القرن السادس عشر هو اول من أصدر هذه الشهادة ومن ثم فهو يعتبر المؤسس الحقيقي للنقود الورقية

أ ـ النقود الورقية القابلة للتحويل

يقصد بهذا النوع من النقود تلك الورقة « أو الوثيقة » التي يصدرها أحد البنوك (عادة البنك المركزي) متعهداً بمقتضاها بأن يرد إلى حاملها بمجرد طلبه في شكل عملة معدنية قانونية المبلغ المحدد المكتوب على هذه الورقة . والفرق بين هذا النوع من النقود والنقود النائبة (الشكل الأول للنقود الورقية) يتمثل في أن البنك إذا أصدر كمية من النقود القابلة للتحويل فليس عليه أن يحتفظ بكمية من الذهب معادلة تماماً لما أصدره من أوراق بنكنوت وإنما عليه أن يحتفظ برصيد يعادل نسبة معينة فقط من قيمة الأوراق المصدرة . وبطبيعة الحال فإن هذه النسبة ، التي تسمى الاحتياطي الذهبي ، تختلف باختلاف الدول ولم تقل نسبتها في معظم الأحوال عن ٣٥٪ تقريباً .

والجدير بالملاحظة ، أن النقود الورقية القابلة للتحويل تستمد قيمتها من إمكانية استبدالها ، بمجرد الطلب ، بالنقود الذهبية التي تكون الاحتياطي الذهبي لبنك الإصدار . وليس يخفي بطبيعة الحال أنه إذا كان من المستبعد في الظروف العادية أن يطلب الأفراد تحويل نقود ورقية تعادل ، أو تزيد عن ، قيمة الاحتياطي الذهبي للبنك فإنه في حالة ما يسمى بالذعر المالي Financial Panic (حرب ، ثورة . . . الخ) . قد يهرع الجمهور لتحويل ما لديه من أوراق إلى ذهب وهنا لا مناص أمام البنك من التوقف عن تحويل النقود الورقية إلى ذهب وقيام الحكومة باتخاذ بعض الاجراءات لحماية النظام النقدي . ومن أهم هذه الاجراءات تحويل النقود الورقية الوثيقة إلى نقود ورقية الزامية وإعطائها قوة إبراء غير محدودة في سداد الديون وتسوية كافة المدفوعات .

ب ـ النقود الورقية غير القابلة للتحويل :

ويوجد من هذه النقود نوعان هما : النقود الحكومية وأوراق البنكنوت .

وفيما يختص بالنقود الحكومية، التي تسمى عملات ورقية Currency Notes ، فهـي نقود تصدرها الحكومات وتفرضها بقوة القانون دون أن يكون لها احتياطي يقابلها من المعادن . وغالبية هذه النقود قاصرة على الفئات الصغيرة كالعشرة قروش والخمسة قروش . وهي مجرد نقود مساعدة لا يكون لها سوى قوة إبراء محدودة . بمعنى أنه لا يمكن استخدامها في تسوية الديون إلا في حدود مبلغ يحدده القانون . على أنه وإن كان إصدار هذه العملات هو من اختصاص الدولة ، شأنه في ذلك شأن العملات المعدنية ، إلا أنها غالباً ما تعهد بامتياز إصدارها إلى البنوك المركزية .

أما فيما يتعلق بأوراق البنكنوتْ ، فلقد نشأت في باديء الأمر كنقود ورقية وثيقة أو قابلة للصرف بالذهب . إلا أن حكومات الدول المختلفة ، بسبب مقتضيات تحقيق التماثل فيما يتداوله الناس من أوراق البنكنوت وضرورة توفير قدر أوفر من المرونة ومن الرقابة الجدية على الإصدار ، قد أصدرت قوانين بمقتضاها أعفى بنك الإصدار من التزام تحويل أوراق البنكنوت التي يصدرها إلى ذهب ، وفي ذات الوقت تحتم قبولها في التعامل وتعطيها قوة إبراء غير محدودة ، وبهذا فقد انقضت الأهمية العملية للتفرقة بين البنكنوت وأوراق النقد الحكومية ، خصوصاً بعد أن أصبحت البنوك المركزية مملوكة للحكومات في غالبية دول العالم .

وعموماً ، فإن النقود الورقية غير القابلة للتحويل ، سواء الحكومية أو البنكنوت ، ليس لها قيمة ذاتية وتستمد قوتها من الزام جميع الأفراد بقبولها في التعامل بوصفها عملة رسمية Legal Tender ، بالإضافة إلى امكانية استخدامها في إشباع الحاجات عن طريق استبدالها بسلع أخرى .

ونخلص مما سبق إلى أن النقود الورقية غير القابلة للتحويل تختلف أساساً عن تلك القابلة للتحويل في الآتي :

١ ـ النقود غير القابلة للتحويل تعتبر نقوداً محلية لا يتعدى تداولها حدود الدولة التي تخضع للقانون الذي يجعل من هذه النقود عملة رسمية . أما القابلة للتحويل ، فمن الممكن اعتبارها عملة دولية إذا أن لها قيمة ذاتية تتوقف على قيمة المعدن الذي تشتمل عليه المسكوكات .

٢ ـ النقود غير القابلة للتحويل أكثر عرضة للتغير من قيمة النقود القابلة للتحويل . فعلى حين تتوقف الكمية المصدرة من الأولى إلى حد كبير على إرادة من يصدرها ، فإن الكمية المصدرة من الثانية تتوقف على مقدار الذهب الموجود في حوزة بنك الإصدار وهذا بدوره يتوقف على عوامل تخرج عن إرادة البنك .

٣ : النقود المصرفية « نقود الودائع »[١] .

تنشأ النقود المصرفية من الودائع تحت الطلب التي يودعها الأفراد أو الهيئات لدى البنوك التجارية ، ومن هنا جاءت تسميتها بنقود الودائع . وبمعنى آخر ، فهذه النقود ما هي إلا مجرد تعهد بالدفع من جانب البنوك التجارية .

ورغم أن النقود المصرفية ليست نقوداً بالمعنى القانوني للكلمة ، إلا أنها أصبحت تشكل جزءاً كبيراً من العرض الكلي للنقود في الدول المختلفة بل هي تمثل الجزء الأكبر من عرض النقود في الدول المتقدمة . وهذه النقود ليست قانونية لأن القانون لم يعطها قوة إبراء ، مثلما أعطى أوراق البنكنوت التي يصدرها البنك المركزي . ولكنها تستمد قوتها من قبولها في التعامل بوجه عام وهذا ما يكسبها قوة إبراء اختيارية .

---

(١) راجع في هذا الخصوص :

(A) Guitton. H., Le Monnaie, Dalloz,Paris, 1969, pp.62- 67.

(B) Lipsey and Richard, G., An Introduction to positive economics. Weinfeld and Nicolson, 1967, pp.674- 675.

والجدير بالذكر أن ملكية النقود المصرفية ، أو الودائع ، تنتقل من شخص إلى آخر عن طريق الشيكات وكما هو معروف فإن الشيك عبارة عن أمر موجه من المودع (الدائن) إلى البنك (المدين) لكي يدفع لأمره أو أمر شخص آخر أو لحامله مبلغاً معيناً من النقود وعليه فإن هذه النقود ليس لها كيان مادي ملموس ، وإنما توجد في صورة حسابات بدفاتر البنوك . هذه الحسابات هي التي تعتبر نقوداً مصرفية وليس الشيكات وما هذه الأخيرة إلا مجرد أداة تداول هذه النقود أو وسيلة لنقل مديونية البنك من شخص لآخر .

وعلى وجه العموم ، فإن من مزايا استخدام النقود المصرفية ما يلي

١ ـ عدم قابليتها للضياع أو السرقة كغيرها من أنواع النقود الأخرى .

٢ ـ امكانية نقلها بقليل من النفقات مهما كان كبر المبلغ المراد تحويله أو المسافة التي ستنقل اليها .

٣ ـ قيام الشيك بوظيفة « إيصال الدفع » عندما يقوم احد الأشخاص بتظهيره لشخص آخر وفاءاً لدين أو كإقراض له

٤ ـ امكانية استخدامها ـ مهما كبرت قيمتها ـ في سداد الديون في أقل وقت ممكن وبذا يمكن تجنب ضرورة حصر وحدات العملة الواجب دفعه من العملات الورقية أو المعدنية .

وبرغم هذه المزايا ، فإن من أحد عيوب هذه النقود هو أنها غير مقبولة كوسيلة للدفع بقوة القانون إذ في الإمكان رفضها من قبل الأفراد كوسيلة لإبراء الذمة . ومع ذلك فإن لها أثرها الكبير على النشاط الاقتصادي في المجتمع .

٤ : أشباه النقود Les quasi-Monnaies[1] .

المقصود بهذا النوع من النقود هو الودائع لأجل وحسابات الادخار في البنوك التجارية وبنوك الادخار وصناديق توفير البريد . والواقع أن ارصدة هذه الودائع والحسابات تعد على درجة كبيرة من السيولة ، إذ أنها تعتبر ديوناً على الهيئات التي أودعت لديها وتستحق الدفع بعد فترة زمنية معينة . وفي بعض الحالات ، فإن هذه الهيئات لا تشترط مرور هذه الفترة بل تقوم بالدفع عند الطلب كنوع من الحوافز على زيادة أرصدتها . وعندئذ تعتبر هذه الودائع كاملة السيولة تقريباً ويكون لها خصائص النقود .

وبالإضافة إلى هذه الودائع ، فإن هناك بعض الأصول التي يمكن اعتبارها من « أشباه النقود » مثل السندات الحكومة قصيرة الأجل . هذه السندات وإن كانت لا تستخدم عادة كوسيلة للدفع ، إلا أنها تستخدم كمستودع للقيمة . ولأنها تؤدي هذه الوظيفة ، إلى جانب تأثيرها في مستوى الأسعار والتضخم فهي تعتبر من « أشباه النقود » .

وعلى وجه العموم ، فلقد أوضح فريدمان Freidman أن إضافة « أشباه النقود » إلى العرض الكلي للنقود يعمل على إيضاح علاقة هذا العرض الكلي بمستوى النشاط الإقتصادي[2] . ولهذا السبب كانت إشارتنا إلى هذا النوع من النقود .

إلى هنا ونكون قد عرضنا الأنواع المختلفة للنقود . ومع أننا قد اغفلنا الإشارة إلى طبيعة النظم النقدية التي في ظلها تداولت أو تتداول

---

(١) راجع في هذا الصدد: د. سلطان أبو علي، محاضرات في اقتصاديات النقود والبنوك، المرجع السابق، ص ص ٢٤ - ٢٥.

وأيضا: R. Barre, L'economic Politique, Thémis, 1978, p.335.

Lloyd B., Thomas, Money, Banking and economic Activity, U.S.A., 1979, p.25.

هذه النقود ، إلا أننا قد نتساءل عن ماهية الجهاز المصرفي في المجتمع ، وعن ماهية المؤسسات المكونة له ، وطبيعة هذه المؤسسات . وهذا ما يجيب عليه الفصل التالي .

الفصل العشرون

اوليات في البنوك

يهدف هذا الفصل إلى القاء بعض الضوء على المؤسسات المصرفية بصفة عامة سواء تلك التي تخلق النقود (البنوك التجارية بالنسبة لنقود الودائع والبنوك المركزية بالنسبة للنقود الورقية القانونية) ، أو تلك التي تسهم في مقابلة الطلب على الاقتراض وتقديم الخدمات المالية الأخرى مثل البنوك المتخصصة وبعض البنوك الأخرى كبنوك الادخار وبنوك الاستثمار والبنوك الاسلامية . . . وعليه فسنبدأ بتقديم فكرة مبدئية عن البنوك التجارية لنلي ذلك بلمحة مختصرة عن البنوك المتخصصة ثم نتبع ذلك بالماحة سريعة إلى بعض البنوك الأخرى وأخيراً نختم الفصل بكلمة موجزة عن البنوك المركزية .

أولاً : البنوك التجارية :

يقصد بالبنوك التجارية ذلك النوع من البنوك الذي يستطيع ، دون غيره من المؤسسات المالية الأخرى ، أن يخلق نقود الودائع أو ما يسمى بالنقود المصرفية .

وقد توحى صفة « التجارية » التي تتصف بها هذه البنوك أن عملها ينصرف فقط إلى مجال النشاط التجاري بالمعنى الفني للكلمة ، إلا أن هذا غير صحيح حيث أن نشاط البنوك التجارية حالياً في المجال الصناعي لا يقل أهمية عن نشاطها في المجال التجاري .

ويرجع استخدام صفة التجارية لوصف هذه البنوك إلى الاعتقاد الذي ساد في انجلترا في القرن الماضي بأن البنوك التي تكون التزاماتها

تحت الطلب سواء اتخذت شكل أوراق نقدية أو ودائع (تحت الطلب) يتعين عليها أن تتعامل في القروض التجارية قصيرة الأجل ، أي القروض التي تقل فترة سدادها عن سنة . ولكن مع تقدم الصناعة وتعاظم الدور الذي تسهم به في الاقتصاد القومي توسعت العمليات التي تقوم بها البنوك التجارية بحيث أصبحت ممولاً رئيسياً للصناعة ولم تعد تتعامل فقط في القروض قصيرة الأجل وإنما أصبحت تمنح أيضاً قروضاً متوسطة وطويلة الأجل . لذلك لم تعد قروضها قاصرة على التجار فقط من أجل تمويل مخزونهم في الفترة القصيرة وإنما أصبحت تمنح القروض أيضاً للصناعة والأفراد والحكومة وغيرها . وبرغم هذه التطورات فقد ظل اسم « البنوك التجارية » على ما هو عليه ولذا فقد اقترح البعض اعادة تسميتها باسم « بنوك الودائع » أو البنوك التي تخلق النقود[1] . وفيما يلي عرض لوظائف هذه البنوك .

وظائف البنوك التجارية :

عرف المشرع المصري البنوك التجارية بأنها « تلك البنوك التي تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي ، كما تباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج والمساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلبه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية طبقاً للأوضاع التي يقررها البنك المركزي[2] » .

وعليه يمكن القول أن الوظيفة الأساسية للبنوك التجارية ، التي لا يشاركها فيها أي من المؤسسات المالية الأخرى،بخلاف البنك المركزي ، تتمثل في خلق النقود . ولقد سبق وعرفنا النقود التي تخلقها البنوك

(١) راجع : L.V. Chandler, The Economics of Money and Banking, 3rd Ed., Harper and Raw, New York, 1959, pp.55.

(٢) القانون رقم ١٢٠ لسنة ١٩٧٥ .

التجارية باسم نقود الودائع أو النقود المصرفية[1].

ونظراً لأهمية هذه الوظيفة في مجال عرض النقود في المجتمعات الحديثة ، فإنها تحتاج عند التعرض لها إلى بعض التعقيدات الفنية وهو الأمر الذي يخرجها عن نطاق دراستنا الحالية

وإلى جانب هذه الوظيفة الأساسية فيمكن القول بصفة عامة أنه توجد للبنوك التجارية ثلاثة وظائف رئيسية[2] هي قبول الودائع ومنح الائتمان وخصم الأوراق التجارية والمالية هذا إلى جانب عدد من الوظائف الثانوية الأخرى وفيما يلي عرض مختصر لهذه الوظائف

١ ـ قبول الودائع

لعل من أبرز وظائف البنوك التجارية قبولها للودائع تحت شروط معينة والوديعة تمثل التزاماً على البنك بصفته المودع لديه لصالح المودع صاحب الحق في الوديعة ، وهذا الالتزام يعطي صاحب الوديعة الحق في أن يطلب أي مبلغ ـ في حدود مبلغ الوديعة ـ وقت أن يشاء أو في وقت متفق عليه

ويمكن تقسيم الودائع على أساس حركة السحب منها والإضافة إليها إلى ودائع جارية وودائع غير جارية وعلى حين تخضع الودائع الجارية للسحب منها عند الطلب (ولذا تسمى أحياناً ودائع تحت الطلب) عن طريق الشيكات ، فإن الودائع غير الجارية تتسم بانخفاض معدل حركتها مقارنة بالودائع الجارية[3] ، ومن ثم فإن البنك لا يلتزم بدفع مبلغها إلا بعد مرور فترة زمنية معينة على طلبها كما أن تداولها لا يتم عن طريق الشيكات ،

---

(1) راجع الفصل السابق

(2) Chung, P «Money, Banking and Income, Scranton, 1970 Chaps 6, 7

(3) يرجع ذلك إلى القيود التي تنظم حركة هذه الودائع أو الظروف الاقتصادية التي تحكم سلوك مودعيها أو للأمرين معا

راجع د صبحي تادرس، النقود والبنوك، دار الجامعات المصرية، ١٩٨٠ ص ١٤٩

كما هو الحال بالنسبة للودائع الجارية ، ولكن عن طريق الإضافة إلى والخصم من أرقامها المدونة في دفاتر البنك .

والواقع أن التفرقة بين هذين النوعين من الودائع ليست تفرقة جوهرية طالما جرت العادة أن يدفع البنك في الحال ما يطلبه المودع من ودائعه غير الجارية . وعموماً ، فإن الودائع الجارية هي الأكبر حجماً والأكثر أهمية وهي التي تقصد عادة عند الكلام عن الودائع بصفة مطلقة .

٢ ـ منح الأئتمان .

تقوم البنوك التجارية بتقديم قروض قصيرة الأجل (لا تتجاوز مدتها سنة واحدة) لرجال الأعمال وغيرهم كي يتمكنوا من انجاز أعمالهم على أن يقوموا برد هذه القروض وفوائدها عند حلول الأجل المتفق عليه أو يتم تجديدها لفترة أخرى . ولا شك أن لذلك أهميته البالغة في مجرى الحياة الاقتصادية للمجتمع بمختلف وجوهها .

ومن الجدير بالذكر أن البنوك التجارية لا تمنح الأئتمان لمدة قصيرة فقط بل تمنحه أيضاً لمدة متوسطة كما في حالة اقامة المباني أو استصلاح الأراضي ، إلا أنه مهما كان الأمر فإن الأئتمان قصير الأجل هو الذي يكون الجزء الأكبر من الأئتمان الكلي الذي تمنحه هذه البنوك .

والقروض التي تمنحها البنوك التجارية قد تكون مضمونة بضمان عيني أو شخصي أو بدون ضمان . وفي الحالة الأولى يستطيع المقترض ان يقدم كضمان على سبيل المثال سندات حكومية أو اسهم في بعض الشركات أو وثائق تأمين أو بضائع أو خلافه . أما في حالة الأئتمان المضمون بضمان شخصي فيكون عن طريق كفالة شخصية ، أي يكفل المدين شخص آخر يتصف بالملائمة والثقة . أما في الحالة الثالثة فلا يقدم المدين أي نوع من الضمانات العينية إلى البنك ولكنه يكتفي فقط بالوعد الذي أخذه على عاتقه بابراء ذمته في الأجل المحدد وبالطبع فإن البنك

يكون مستند في ذلك إلى حسن سمعة المدين ومتانة مركزه المالي .

وعلى وجه العموم ، فإن البنوك التجارية وهي بصدد رسم سياستها الأئتمانية تضع في اعتبارها : احتياجات عملائها ، وسلامة الودائع لديها ، وحصولها على ايراد يكفي تغطية مختلف نفقاتها . فإذا كان من الطبيعي أن تهتم البنوك بتلبية حاجات عملائها إلى القروض لتمويل نشاطهم الجاري (إذ أن نمو البنوك وازدهارها يرتبط بنمو النشاط الإقتصادي القومي) وإذا كان طبيعياً أيضاً أن تحاول البنوك زيادة المبالغ التي تقرضها (لأن ذلك يعود عليها بفوائد تسهم في تغطية نفقاتها) ، فإن ما ينبغي أن تراعيه هذه البنوك عند منح الأئتمان هو سلامة الودائع لديها وذلك لأنها ملتزمة تجاه المودعين لديها برد هذه الودائع بمجرد الطلب أو بعد فترة قصيرة من هذا الطلب . وعلى ذلك فلا ينبغي ان يترتب على الأئتمان الذي يمنحه البنك مهما كانت مزاياه اضعاف قدرته على مواجهة طلبات أصحاب الودائع عندما يرغبون في ذلك . ففي حدود مراعاة سلامة الودائع على هذا النحو يمكن للبنوك التجارية مساعدة النشاط الاقتصادي وتحقيق فوائد في ذات الوقت وذلك عن طريق منح الأئتمان لعملائها .

٣ ـ خصم الأوراق التجارية :

قد يحتاج المستفيد من ورقة تجارية ، كمبيالة أو سند إذني ، إلى نقود أو وسائل دفع حاضرة يستطيع بواسطتها تسوية مدفوعاته الجارية ولذا فهو يستطيع ، بدلاً من الانتظار حتى يحين موعد استحقاقها ، أن يتقدم بها إلى البنك التجاري بعد تظهيرها لمصلحةُ هذا البنك ليصبح هذا الأخير هو المستفيد ومقابل ذلك يحصل المستفيد على المبلغ المدون في الورقة بعد خصم الفائدة التي يستحقها البنك مقابل تخليه عن أمواله لمدة معينة هي الواقعة بين تاريخ الدفع المشار اليه وتاريخ الاستحقاق المدون في الورقة التجارية . هذه العملية يطلق عليها تعبير « خصم الأوراق التجارية »

وعادة ما يقوم البنك بالاضافة إلى ذلك بخصم نسبة ضئيلة كعمولة وكذا نسبة ضئيلة اخرى لتغطية نفقات تحصيل الورقة التجارية المخصومة إذا كانت قيمتها ستدفع في مكان آخر غير الذي تمت فيه عملية الخصم .

ولا شك أن قيام البنوك التجارية بوظيفة خصم الأوراق التجارية يؤدي خدمات كبرى للنشاط الاقتصادي خصوصاً إذا عرفنا أن هذه البنوك تستطيع إذا أرادت أن تعيد خصم هذه الأوراق لدى البنك المركزي وبذا يمكنها أن تحصل على النقود التي سبق أن تخلت عنها عندما قامت بخصم الأوراق التجارية لتعيد اقراضها مرة أخرى .

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان إقراض البنوك التجارية للنقود يعد أئتماناً مباشراً للمقترض ، فإن قيام هذه البنوك بخصم الأوراق التجارية بعد ائتماناً غير مباشر للمسحوب عليه والساحب وطالب الخصم في ذات الوقت . ولذا فيمكن ان تندمج وظيفة خصم الأوراق التجارية مع وظيفة منح الأئتمان وفي هذه الحالة يمكن القول اجمالاً أن الوظائف الرئيسية للبنوك التجارية تنحصر في قبول الودائع ومنح الأئتمان .

٤ ـ وظائف أخرى :

تقوم البنوك التجارية إلى جانب وظائفها الرئيسية المشار اليها سلفاً ، بمجموعة من الوظائف الأخرى التي يمكن أن يقال أنها وظائف ثانوية لأنها عبارة عن خدمات تتعلق بوجوه نشاطها الرئيسي . وتتمثل اهم هذه الوظائف في الآتي :

ـ تحصيل مستحقات عملائها من مختلف مصادرها ودفع ديونهم لمستحقيها سواء كان ذلك داخل الدولة أو خارجها .

ـ إصدار الأوراق المالية في شكل أسهم وسندات نيابة عن عملائها وتسويق هذه الأوراق في سوق المال .

- التعامل في العملات الأجنبية بيعاً وشراءاً

- تأجير الخزائن للعملاء ليحتفظون فيها بمنقولاتهم من مجوهرات وأوراق مالية ونقود وغيرها

- إصدار خطابات الضمان التي يتعهد فيها البنك بسداد مبالغ معينة يكون عملاؤه قد التزموا بدفعها إذا لم يتم سدادها في الوقت المناسب .

- القيام بوظيفة أمناء الاستثمار لحساب العملاء الذين لا يتاح لديهم الوقت أو الخبرة للقيام بمباشرة عمليات الاستثمار بطريقة مضمونة وبدرجة عالية من الكفاءة .

ثانياً : البنوك المتخصصة :

هي بنوك يتخصص كل منها في نشاط مصرفي معين . فمنها ما يتخصص في عمليات التمويل الصناعي (بنوك التنمية الصناعية) ومنها ما يتخصص في التمويل الزراعي(بنوك التنمية الزراعية)أو العقاري (البنوك العقارية) أو العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية (بنوك تمويل التجارة الخارجية) . وفيما يلي لمحة موجزة عن كل منها :

١ - بنوك التنمية الصناعية :

تختص هذه البنوك بتمويل النشاط الصناعي في المجتمع . فهي تقوم بمنح التسهيلات الأئتمانية أو بضمان أرض المصنع أو مبانيه أو آلاته ، كما تقوم أيضاً بتمويل العمليات الجارية في مجال الصناعة كشراء الخامات والمنتجات نصف المصنوعة وتامة المصنع .

وتختلف آجال استحقاق التسهيلات التي تمنحها هذه البنوك وفقاً لنوع الأئتمان المطلوب . فقد يصل أجل القروض المقدمة لشراء أراضي

المصنع وتجهيزات مباينة إلى فترة تتراوح بين ١٠ ، ٢٠ سنة ، أما القروض المقدمة للتجهيزات الآلية فتصل إلى حوالي ٥ سنوات ، وفيما يتعلق بشراء مستلزمات الانتاج فلا تتجاوز مدة القرض سنة واحدة .

وفي مصر ، أنشيء البنك الصناعي لأول مرة عام ١٩٤٩ على هيئة شركة مساهمة مصرية . ولقد قام هذا البنك ، خصوصاً بعد سنة ١٩٥٣ ، بدوره في إنشاء وتدعيم المؤسسات الصناعية بالتعاون مع المجلس الدائم لتنمية الانتاج القومي . وفي عام ١٩٦١ تم تأميم البنك ثم ادمج مع بنك الاسكندرية تحت اسم جهاز تمويل الحرفين في عام ١٩٧٢ . . وفي عام ١٩٧٥ تم تأسيس شركة مساهمة باسم « البنك الصناعي » ثم عدلت هذه التسمية إلى « بنك التنمية الصناعية » في عام ١٩٧٦ .

ولقد اعتمد البنك منذ انشائه في تمويل عملياته على رأسماله وعلى القروض التي يحصل عليها من البنك المركزي والبنوك التجارية ، بالإضافة إلى حصيلة السندات التي كان يصدرها .

٢ ـ بنوك التنمية الزراعية :

تختص هذه البنوك بالتمويل الزراعي بغرض التوسع الأفقي والرأسي للحصول على أكبر قدر ممكن من المحاصيل الزراعية . ولذا فإن هذه البنوك تمنح قروضاً طويلة ومتوسطة الأجل لاستصلاح الأراضي وقروضاً قصيرة الأجل لتمويل المحاصيل حتى يتم نضجها . وبطبيعة الحال تختلف سياسة البنوك في منح القروض من دولة لأخرى تبعاً لظروف كل دولة ، كما تختلف هذه البنوك في تكوينها وفي أغراضها وفق هذه الظروف . وعلى وجه العموم ، فإن الأئتمان في المجال الزراعي يواجه بالعديد من المشكلات التي ترجع إلى[1] :

---

(١) د. طلعت أسعد عبدالحميد، ادارة البنوك، مطابع روز اليوسف، ١٩٨١، ص ١٨

- تغير الظروف الجوية وما يترتب عليها من انتشار الآفات والأمراض مما يجعل امكانية سداد القروض ضعيفة حيث أن الانتاج الزراعي هو الضمان لسداد هذه القروض .

- عدم خضوع المقترضين لاجراءات صارمة عند تحصيل القروض حيث لا يمكن مثلاً اشهار افلاسهم عند امتناعهم عن السداد

- لا يتمكن البنك من فرض رقابته على المحصول باعتباره الضمان لسداد القرض .

- تعرض المحاصيل الزراعية لمخاطر التسويق وتعرض اسعارها للتغير بسبب عوامل العرض والطلب .

وفي مصر ، انشىء بنك التسليف الزراعي في عام ١٩٣١ على هيئة شركة مساهمة مصرية ، وفي عام ١٩٤٧ تغير اسم البنك وأصبح يطلق عليه بنك التسليف الزراعي والتعاوني ثم تحول هذا البنك في عام ١٩٦٤ إلى مؤسسة أطلق عليها « المؤسسة المصرية العامة للأئتمان الزراعي والتعاوني » وتحولت هذه المؤسسة في عام ١٩٧٦ إلى هيئة عامة أطلق عليها « البنك الرئيس للتنمية والأئتمان الزراعي » وتتمثل المصادر التي يحصل منها هذا البنك على موارده في الآتي : حصيلة أوجه النشاط التي يباشرها ، ما يتقرر اصداره من سندات ، وما يبرم من قروض محلية أو أجنبية ، مخصصاته السنوية في الموازنة العامة للدولة ، أرباح البنوك التابعة له بعض اقتطاع الاحتياطيات والمخصصات :

٣ ـ البنوك العقارية

هي بنوك تقدم السلف اللازمة لشراء الأراضي والعقارات المبنية وتمويل عمليات البناء ومعظم القروض التي تمنحها هي قروض طويلة

الأجل . وفي الواقع ، فإن دور هذه البنوك لا يقتصر فقط على الاقتراض وإنما يتعدى ذلك إلى الرقابة المصرفية الكاملة على الانفاق وربطه بخطط الانجاز . وقد يأخذ البنك على عاتقه أيضاً الادارة الاقتصادية للمشروع وتقديم المشورة الفنية الخاصة بالعمليات العقارية المختلفة .

وحتى تحقق هذه البنوك بعض الإيرادات الاضافية فقد تسهم في إنشاء بعض المشروعات مثل الفنادق ومجمعات الاسكان الفاخر لأن هذه المشروعات تحقق المرونة الكافية في توظيف أموال هذه البنوك ، كما أن طبيعة هذه المشروعات قد تمكن هذه البنوك من منحها قروضاً بأسعار فائدة أكثر ارتفاعاً من تلك المطبقة في مجال الاسكان بصفة عامة .

وتعتمد هذه البنوك في تمويل نشاطها على رؤوس أموالها والقروض طويلة الأجل التي تحصل عليها .

وفي مصر يعمل حالياً ثلاثة بنوك عقارية هي البنك العقاري المصري ، والبنك العقاري العربي ، وبنك الاسكان .

٤ - بنوك التجارة الخارجية :

هي بنوك تتخصص في تمويل التجارة الخارجية وذلك بقصد النهوض بهذه التجارة وتنميتها عن طريق التسهيلات المصرفية التي تقدمها وكذا مختلف صور الأئتمان التي تمنحها .

وقد تقوم هذه البنوك بمنح تسهيلات أئتمانية مختلفة الآجال للمنشآت الصناعية كي تمكنها من النهوض بانتاجها المخصص للتصدير سواء من حيث الكم أو الكيف .

وبالإضافة إلى ذلك تقوم هذه البنوك بفتح الاعتمادات اللازمة لعمليات المبادلات الثنائية مع الدول المختلفة وأيضاً عمليات اعادة التصدير . . الخ .

وتعتمد هذه البنوك في تمويل عملياتها على مواردها المتمثلة في حصيلة العملات الأجنبية التي تحصل عليها من نشاطها وكذا التسهيلات الأئتمانية التي تحصل عليها من البنوك الأجنبية . وبطبيعة الحال يختلف نشاط هذه البنوك باختلاف الدول. فالأنشطة التي يقوم بها مثلاً بنك الاتحاد السوفيتي للتجارة الخارجية تختلف عن الانشطة التي يقوم بها بنك التجارة الخارجية اليوغوسلافي أو بنك التصدير والاستيراد الامريكي أو الياباني .

والجدير بالذكر أن البنوك التجارية في الكثير من الدول تقوم بأعمال بنوك التجارة الخارجية .

ثالثاً : بعض البنوك الأخرى :

يتكون الجهاز المصرفي في أي مجتمع من المجتمعات من عدد من البنوك تختلف حسب الدور الذي تؤديه في المجتمع . وتتعدد اشكال البنوك بنتج عن التخصص الدقيق والرغبة في خلق هياكل تمويلية مستقلة مع حاجات المجتمع وحاجات العملاء . وبالطبع تختلف أنواع البنوك من دولة لأخرى وفقاً لنظامها الاقتصادي ومدى حاجتها لنوع معين من البنوك .

وإذا كان البنك المركزي يتصدر الجهاز المصرفي في الدولة (على نحو ما سنعرف في البند التالي) ، فإن أنواعاً عديدة من البنوك تعمل داخل هذا الجهاز . ولقد سبق وتناولنا بعضاً من هذه البنوك (البنوك التجارية والمتخصصة) وبقي أن نشير باختصار إلى بعض البنوك الأخرى مثل : بنوك الاستثمار ، وبنوك الادخار ، والبنوك الاسلامية .

١ - بنوك الاستثمار :

من الصعب وضع تعريف محدد لبنوك الاستثمار وذلك بسبب تعدد الأنشطة التي تضطلع بها في الوقت الحاضر . فهي تسمى في انجلترا بنوك

التجارة Merchant Banks وفي الولايات المتحدة الامريكية بنوك الاستثمار Investments Banks وفي فرنسا بنوك الأعمال Banques d'Affaires .

على أنه مهما اختلفت التسميات[1] فإن الدور الأساسي لهذه البنوك هو الاسهام في تمويل وإدارة الاستثمارات لتحقيق التنمية . فهي تقوم بالتعرف على فرص الاستثمار ، وتقييم المشروعات واختيارها وتأسيسها . وبالإضافة إلى ذلك يقوم بتدبير الموارد المالية ذات الآجال المناسبة بما يسمح لها بان تقدم للمشروعات وللحكومات قروضاً متوسطة وطويلة الأجل . وفضلاً عن ذلك فهي تقوم بمتابعة المشروعات التي تقوم بتمويلها خلال مراحل التنفيذ المختلفة وكذا الرقابة على تنفيذ اتفاقيات القروض .

وفي مصر ، قصر القانون ١٢٠ لسنة ١٩٧٥ أعمال هذه البنوك على مباشرة العمليات التي تتصل بتجميع وتنمية المدخرات لخدمة الاستثمار ، وأعطى لها الحق في انشاء شركات الاستثمار أو الشركات الأخرى التي تزاول أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة كما أعطى لها حق تمويل عمليات تجارة مصر الخارجية .

٢ ـ بنوك الادخار .

نشأ معظم هذه البنوك متخذاً شكل وحدات مصرفية صغيرة تابعة لهيئة البريد وسرعان ما تطورت فكرتها وأصبحت وسيلة المدخرين في تجميع مدخراتهم لأنها تتميز بانخفاض الحد الأدنى للايداع . ولقد نالت هذه البنوك شعبية كبيرة من الأفراد لانتشارها الكبير وقربها من المدخرين من ناحية ، ولقيامها باستثمار الجزء الأكبر من ايراداتها في ذات المنطقة

---

(١) للمزيد من التفاصيل حول هذا الموضوع يمكن الرجوع إلى :
W. Diamond, Development Banks, A World Bank Publication, The Johns Hapkins University Press, Baltimore Maryland; 1975 pp.2-5.

التي يقع فيها البنك من ناحية أخرى . ولقد تحقق هذا النجاح في الدول الشرقية والغربية على السواء[1] .

وفضلاً عن قيام هذه البنوك بوظائفها الأساسية كأوعية ادخارية ، فإنها قد تقوم نيابة عن المودعين بسداد ما يستحق عليهم من أموال الدولة أو للمجالس البلدية أو المحلية .

ولقد كان لمصر تجربة في هذا المجال حيث بدأ تأسيس هذه البنوك ، عام ١٩٦٣ ، في بعض عواصم المحافظات والمراكز وأحياء المدن الكبرى ويبدو أن التجربة لم يكتب لها الاستمرار حيث ألغيت هذه البنوك واندمجت فروعها في البنوك التجارية .

٣ ـ البنوك الاسلامية :

هي بنوك حديثة النشأة تسعى إلى التخلي عن سعر الفائدة واتباع قواعد الشريعة الاسلامية كأساس للتعامل بينها وبين عملائها .

ويمكن تلخيص الخصائص الأساسية لهذه البنوك في الآتي :

(أ) استبعاد التعامل بالفائدة ، وهذه خاصية رئيسية لاعتبار البنك بنكاً اسلامياً وأساسها تحريم الإسلام للربا .

(ب) توجيه الجهد نحو التنمية عن طريق الاستثمارات : فالبنك لا يقر التعامل بالفائدة ولكنه في ذات الوقت يحتاج لتغطية نفقاته وكذا تحقيق الربح ولذا فقد تمثل التحول إلى ذلك في أمرين هما :

ـ الاستثمار المباشر ، أي قيام البنك ذاته بتوظيف الأموال في مشروعات تجارية أو زراعية أو صناعية تدر عليه عائداً .

---

(١) راجع : Mutual Saving Banks, U.S.A., National Fact Book, 1980, pp.10-14.

- الاستثمار بالمشاركة ، أي مساهمة البنك في رأس مال المشروع الانتاجي وهو ما يترتب عليه أن يصبح البنك شريكاً في ملكية المشروع وفي إدارته والإشراف عليه وبالتالي في الربح والخسارة . ويتم ذلك بالنسب التي يتفق عليها بين الشركاء .

(حـ) ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية : إذ يعتبر البنك أن التنمية الاجتماعية تعتبر أساساً لا تؤتي التنمية الاقتصادية ثمارها إلا بمراعاته .

وتتكون مصادر التمويل في البنوك الاسلامية من مصادر داخلية وأخرى خارجية وتتمثل الأولى في رأس المال المدفوع والاحتياطيات المختلفة ، في حين تتمثل الثانية في الودائع بأنواعها المختلفة (ودائع جارية أو ودائع لأجل) .

وهناك بعض الاختلاف بين البنوك الاسلامية والبنوك التي تتعامل بالفائدة (البنوك التجارية) . فرأس المال المدفوع في البنك الإسلامي يجب أن يسلم بكامله للبنك ولا يجوز أن يبقى منه شيئاً كدين لدى أصحاب رأس المال (بعكس الحال في البنوك التجارية) ، كما أن البنك الإسلامي يعطي أهمية أكبر للودائع الآجلة بالنسبة لهيكل الودائع الكلي (على عكس البنوك التجارية التي تعطي الأهمية الأكبر للودائع تحت الطلب) الأمر الذي يمكنه من توظيف اكبر قدر من الموارد المتاحة لديه في النشاط الإقتصادي .

أما كيفية استخدام البنوك لهذه الموارد فتتمثل في الاستثمار المباشر ، والاستثمار بالمشاركة (في رأس مال المشروعات أو على أساس صفقة معينة أو مشاركة متناقصة) ، وبيع المرابحة . وليس هنا مجال الخوض في تفاصيل هذه الموضوعات إذ أنها تحتاج لدراسة أكثر تقدماً

وعموماً ، فإن البنوك الإسلامية توجد حالياً في عدد من الدول ومن بينها مصر حيث يوجد ثلاثة نماذج هي : بنك ناصر الاجتماعي ، وبنك فيصل الإسلامي ، والبنك الإسلامي المصري .

رابعاً : البنوك المركزية :

يندر الآن أن تخلو دولة ذات أهمية من وجود بنك مركزي ، كما أن معظم الدول النامية قد قام أيضاً بانشاء بنوك مركزية ، ورغم أن النشاط الذي تقوم به هذه البنوك يختلف باختلاف طبيعة الهيكل الأئتماني لكل دولة وخصائص البنية الإقتصادية التي يزاول البنك نشاطه فيها ، فقد وجد أن هناك قدراً من التماثل بين الوظائف الأساسية التي تؤديها في مختلف الدول . وفيما يلي سنعرض الوظائف الأساسية للبنك المركزي .

الوظائف الأساسية للبنك المركزي :

يقوم البنك المركز بمجموعة من الوظائف الأساسية هي :

١ - إصدار أوراق البنكنوت :

ارتبط حق إصدار أوراق البنكنوت في معظم الدول تقريباً بنشأة البنوك المركزية ، التي كانت تعرف حتى بداية القرن العشرين باسم بنوك الإصدار ، ومع انتشار استخدام النقود الورقية بسبب التوسع في التجارة ظهرت الحاجة ليس فقط إلى تجانس هذه النقود (حيث في المراحل الأولى لتطور البنوك المركزية كان يوجد أكثر من بنك يقوم باصدار وعود بالدفع عند الطلب) ، ولكن أيضاً إلى تنظيم اصدارها . ولذا فقد قامت غالبية - إن لم يكن كل - الدول بإصدار التشريعات التي بمقتضاها يقتصر حق إصدار هذه النقود على بنك واحد فقط .

وكان إنفراد البنك المركزي بهذا الامتياز من العوامل الرئيسية التي ميزته عن البنوك التجارية العادية . ولقد زادت مكانة البنك عندما

أصبحت أوراق البنكنوت المصدرة عملة قانونية لها قوة ابراء غير محدودة واستخدمتها البنوك التجارية كاحتياطي مقابل الودائع .

وعموماً ، فمن أهم ما ترتب على تركيز وظيفة الإصدار في بنك واحد ما يلي[1] :

- زيادة ثقة جمهور المتعاملين في أوراق النقد المصدرة .

- تمكين البنك المركزي من التأثير في حجم الأئتمان عن طريق التأثير في حجم الاحتياطيات النقدية التي تحتفظ بها البنوك التجارية مقابل الودائع .

- تقديم ضمان أكبر ضد الافراط في إصدار أوراق النقد الذي قد ينتج عن تعدد بنوك الإصدار .

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان إصدار أوراق البنكنوت هو من إختصاص البنك المركزي وحدة ، فإن الدولة عادة ما تضع عدة قيود على نشاطه في هذا الخصوص بحيث تضمن عدم الإسراف في الكميات المصدرة بما يهدد باختلال التوازن الداخلي والخارجي . ومن الطبيعي أن هذه القيود تختلف باختلاف نظم الإصدار . وليس هنا مجال التعرض لهذه النظم إذا أنها محل دراسة أكثر تقدماً .

٢ - القيام بدور بنك الحكومة ومستشارها المالي :

منذ أن حصلت البنوك المركزية على امتياز اصدار البنكنوت ، فقد قامت بدور بنك الحكومة ومستشارها المالي . وتتلخص خدماته للحكومة في الآتي :

---

(١) راجع : د. صبحي تادرس، النقود والبنوك، دار الجامعات المصرية، ١٩٨٠، ص ٢١٨ .

ـ الاحتفاظ بحسابات المصالح والمؤسسات الحكومية حيث تودع الحكومة كل أو بعض أموالها فيه وتسدد ديونها بشيكات مسحوبة عليه

ـ إصدار ودفع الفوائد وسداد قيمة القروض نيابة عن الحكومة.

ـ إقراض الحكومة عند الحاجة عن طريق اصدار عملات ورقية جديدة مضمونة بالسندات والأذون التي تقدمها الحكومة لهذا الغرض. وعادة ما يكون ذلك مقيداً بتشريعات من شأنها الحد من سلطان الحكومة في الحصول على القروض تجنباً لعواقب الاسراف.

ـ تقديم الاستشارات المالية والنقدية إلى الحكومة لاتخاذ الاجراءات العلاجية المناسبة. بل وقد يسهم البنك في وضع السياسة المالية للدولة ويعمل على تنفيذها.

٣ ـ توفير السيولة اللازمة للبنوك التجارية عند الضرورة والقيام بعمليات المقاصة بينها.

فمن ناحية، نجد أنه عندما تتعرض البنوك التجارية إلى أزمة سيولة عامة فليس هناك ما تلجأ اليه إلا البنك المركزي باعتباره الملجأ الوحيد الذي تستطيع الاقتراض منه. أضف إلى ذلك أنه عن طريق اعادة خصم بعض الأوراق التجارية والمالية لديه يمكن للبنوك التجارية ان تحافظ على قدرتها على مواجهة سحب الودائع وطلبات الأئتمان.

ومن ناحية أخرى، فاحتفاظ البنوك التجارية بجزء من احتياطياتها النقدية على هيئة ودائع لدى البنك المركزي تمكن هذا الأخير ليس فقط من فرض رقابته على حجم الأئتمان المصرفي (على نحو ما سيرد فيما بعد)، ولكن أيضاً من تسوية المديونيات المتبادلة بين البنوك التجارية نتيجة ايداع العملاء شيكات مسحوبة على بعض البنوك في البنوك التي يتعاملون معها.

٤ - الرقابة على الأئتمان :

تعتبر هذه الوظيفة أهم وظائف البنك المركزي . والمقصود بها تحكم البنك في حجم كمية النقود المتداولة في المجتمع بما يتمشى مع مستوى النشاط الاقتصادي المرغوب فيه منعاً للتضخم أو تجنباً للانكماش . ومن أهم الوسائل التي يستخدمها البنك المركزي في مراقبة وتوجيه الأئتمان ما يلي :

١ - تغيير سعر اعادة الخصم .

والمقصود بسعر إعادة الخصم هو سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي من البنوك التجارية نظير إعادة خصم ما لديها من كمبيالات وأذون أو ما يقدم لها من قروض وسلفيات مضمونة بمثل هذه الأوراق أو بغيرها .

ويمكن للبنك المركزي عن طريق تغيير هذا السعر أن يؤثر في السياسة الأئتمانية للدولة . ففي حالة قيامه بتخفيض سعر الخصم فمعنى ذلك أنه يشجع البنوك على الاقتراض منه ويشجعها بالتالي على إقراض الأفراد ومن ثم تنشط حركة الشراء والبيع بصفة عامة وهو ما يؤدي إلى إنتعاش كافة مرافق الاقتصاد القومي . وعكس ذلك تماماً يحدث في حالة قيام البنك المركزي برفع سعر اعادة الخصم .

(ب) عمليات السوق المفتوحة :

ويقصد بها قيام البنك المركزي تلقائياً ببيع وشراء الأوراق المالية في سوق رأس المال بهدف التأثير على كمية النقود المتداولة في المجتمع . فعندما يرغب البنك المركزي (بالاتفاق مع السلطات الحكومية) في تنشيط الحالة الاقتصادية للدولة ، فإنه يقوم بشراء الأوراق المالية ودفع قيمتها بشيكات مسحوبة عليه . ويترتب على ذلك قيام البائعين لهذه الشيكات

بإيداعها لدى البنوك التجارية التي يتعاملون معها وهو ما يؤدي إلى زيادة الاحتياطيات النقدية لهذه البنوك ومن ثم زيادة حجم الودائع بأضعاف مقدار الزيادة في هذه الاحتياطيات أضف إلى ذلك أن زيادة النقد المتاح لدى الأفراد قد يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات وهو ما يحفز على زيادة الانتاج والعمالة ومن ثم ينتهي الأمر إلى حالة من الرواج العام .

ويقوم البنك المركزي بعكس ذلك تماماً إذا ما ساد الدولة حالة من الرواج تخشى معها السلطات المسئولة ان تؤدي إلى حالة من التضخم .

(جـ) تغيير النسبة القانونية للاحتياطي النقدي :

يعطي القانون للبنك المركزي الحق في تحديد نسبة الاحتياطي النقدي التي تحتفظ بها البنوك التجارية لديه . وعلى ذلك ، فإذا رغب البنك المركزي في إتباع سياسة توسعية فيمكنه تخفيض هذه النسبة وبذا تزيد قدرة البنوك التجارية على منح الأئتمان وتتضاعف الودائع وينتهي الأمر بانتقال الاقتصاد القومي من حالة الكساد إلى حالة الانتعاش . وعكس ذلك يحدث تماماً إذا ما رغب البنك المركزي في مكافحة البوادر التضخمية في النشاط الاقتصادي حيث يلجأ إلى رفع النسبة القانونية للاحتياطي النقدي

(د) وسائل أخرى :

تشكل الوسائل الثلاثة السابقة أهم أسلحة البنك المركزي في الرقابة الكمية على الأئتمان حيث أن الهدف منها هو التأثير على كمية أو حجم الأئتمان في مجموعة بصرف النظر عن أوجه استعماله

إلا أن هناك ما يعرف بالرقابة الكيفية التي تهدف إلى توجيه الأئتمان نحو اوجه الاستخدام المرغوب فيها مثل الهامش المطلوب عند

الاقتـراض ، أو وضع حـدود عليا لسعـر الفائـدة المدفـوعة عـلى الـودائـع الجارية ، أو الرقابة على شـروط البيع بـالتقسيط . . . الخ . كـما أن هناك أيضـاً ما يعـرف بالـرقابـة المباشـرة ، والتي تتمثل في التـأثـير الأدبي للبنـك المـركزي عـلى البنوك التجـارية . وليس هنـا محـل تناول هـذه الـوسـائـل بالتفصيل .

الباب السابع

التجارة الدولية

تدخل كل دولة من دول العالم في علاقات تجارية متشابكة مع غيرها من الدول الأخرى. فلبنان مثلا يصدر العديد من السلع ويستورد العديد من السلع وكذلك الحال بالنسبة للدول الأخرى. ومعنى ذلك أن كل دولة تعتمد على غيرها في إشباع جزء كبير من حاجاتها وهذه السمة من أهم ما يميز المجتمع الدولي الحديث. وهذا يدفعنا إلى إثارة العديد من التساؤلات: لماذا تقوم التجارة بين الدول؟ وما هي المنافع التي تعود على كل دولة من هذه التجارة؟ ولماذا تصدر كل دولة ما تصدره وتستورد ما تستورده؟ كيف يتم دفع قيمة الواردات وتحصيل قيمة الصادرات؟ وما هي النتيجة النهائية لمعاملات كل دولة مع العالم الخارجي؟ وكيف تسجل؟ وهل يترك التعامل مع الدول الأجنبية حرا أم يحسن أن تفرض الدولة رقابتها على التجارة الدولية؟ إن الاجابة عن هذه التساؤلات هو هدف الفصول التي يعرضها هذا الباب.

(*) كتب هذا الباب الدكتور محمود يونس

الفصل الواحد والعشرون
ماهية التجارة الدولية وسبب قيامها

يهدف هذا الفصل إلى تحديد ماهية التجارة الدولية ، وذلك عن طريق التفرقة بينها وبين التجارة الداخلية ، وبيان المبدأ الأساسي لقيامها وذلك بعرض مبسط لنظرية التكاليف النسبية .

أولا : ماهية التجارة الدولية

ينصرف اصطلاح التجارة الدولية (الخارجية) إلى حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة[1]. ولا يختلف المنطق الذي تقوم عليه « التجارة الدولية» عن ذلك الذي تقوم عليه « التجارة الداخلية». فكلاهما نتيجة طبيعية لقيام التخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل.

ورغم أن النظرية الاقتصادية التي تفسر قيام التجارة الداخلية (السلع والخدمات التي يتم تداولها وكيفية تحديد أسعارها داخليا . . . الخ) تفسر أيضا قيام التجارة الدولية (السلع والخدمات التي يتم تبادلها عبر الحدود وأسعارها الدولية . . . الخ)، فلقد جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الدولية على تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استناداً إلى واحد أو أكثر من العوامل التالية[2] :

أ ـ اختلاف طبيعة المشاكل الاقتصادية في الداخل عنها في الخارج

بالرغم من أن التجارة الدولية قد تشترك مع التجارة الداخلية في

---

(١) د. هانز ياخان ، العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية، مترجم، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٧٧ ، ص ٩ وما بعدها.

(٢) C.P. Kindleberger, International Economics, 4th Edition.

بعض الأسس التي يقوم عليها كلا منهما، إلا أنها يختلفان في طبيعة المشاكل الاقتصادية التي تواجه كلاهما. فالمشاكل النقدية الدولية ـ على سبيل المثال ـ تختلف في جوهرها عن المشكلات النقدية المحلية. فتجار القاهرة تمثلا لا يجدون أي صعوبة نقدية في شراء الأقمشة من مصانع كفر الدوار أو مصانع المحلة الكبرى في حين أنهم يواجهون صعوبات نقدية كبيرة إذا هم أرادوا شراء الأقمشة من المصانع البريطانية أو الايطالية. أيضا، فإن مشاكل تحديد اسعار السلع لها طابعها الداخلي وطابعها الخارجي. فقد تستطيع دولة ما أن تفرض نظاما للرقابة على الأسعار الداخلية دون أي صعوبة في حين أنه ليس من المستطاع بالنسبة لدولة ما مهما بلغت من قوة وسلطة أن تجبر دولة أصغر منها أن تحدد أسعار منتجاتها دوليا.

ب ـ قدرة عوامل الانتاج على الانتقال

يعتقد الاقتصاديون الكلاسيك أن عوامل الانتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة في حين يصعب انتقالها عبر الحدود السياسية الدولية. ويترتب على ذلك أن تميل عوائد عوامل الانتاج داخل الدولة الواحدة الى التعادل في حين أنه من الصعب حدوث ذلك التعادل في المجال الدولي. فمثلا، إذا حدث اختلاف في أجور العمال بين منطقتين أو نشاطين انتاجيين داخل الدولة الواحدة عملت المنافسة على انتقال العمال بسهولة من منطقة الأجر المنخفض إلى منطقة الأجر المرتفع وسيترتب على ذلك تعادل مستوى الأجور بين المنطقتين أو النشاطين عند مستوى معين. أما على المستوى الدولي، فالعمل لا ينتقل بسهولة عبر الحدود السياسية بسبب اختلاف اللغة والعادات والتقاليد والاجراءات الادارية التي تقيد أو تمنع من الهجرة للعمل في دولة أجنبية، أو غير ذلك من الأسباب الأخرى. وما قيل عن العمل يمكن أن يقال عن رأس المال فعلى حين يمكن لرأس

المال أن ينتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة، نجد أن هناك عقبات كثيرة تقف أمام تنقله من دولة لأخرى. حيث يفضل أصحاب رؤوس الأموال الاحتفاظ بأموالهم واستثمارها داخل حدود دولهم خشية الاضطرابات السياسية أو الخوف من التأميم؛ وغير ذلك من العوامل الأخرى.

حـ - اختلاف النظم النقدية[1]:

المعروف أن المقيمين في اقليمين مختلفين داخل الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم حيث لا توجد رقابة أو قيود على انتقال النقود بين أقاليم الدولة. أما بالنسبة للمعاملات التي تتم على المستوى الدولي، فإن الأمر مختلف حيث أن لكل دولة نظامها النقدي المتميز وعملتها الوطنية الخاصة. ولقد استتبع ذلك أن عددا كبيرا من هذه العملات لا يستخدم في قياس القيم ولا يتمتع بقبول عام في الوفاء بالالتزامات خارج حدود دولته مثل الجنيه المصري والليرة اللبنانية والدينار العراقي والروبية الهندية... الخ.

حقيقة هناك دول تتمتع بمركز اقتصادي قوي في المحيط الدولي مثل أمريكا وانجلترا والمانيا واليابان وغيرها ومن ثم تتمتع عملاتها بقبول عام لدى البنوك والمؤسسات المشتغلة بتحويل العملات، إلا أن سهولة تحويل مثل هذه العملات على المستوى الدولي لا يعني أن المعاملات التجارية الدولية تتم بنفس السهولة التي تتم بها المعاملات التجارية الداخلية حيث أن سعر الصرف (نسب مبادلة العملات بعضها ببعض) الذي بمقتضاه يتم التحويل دائم التغير بصفة مستمرة (أحيانا يوميا). كما أن احتمال إيقاف حرية تحويل بعضها إلى البعض الآخر هو أمر وارد، ولذا، فإن

(١) راجع: A Kérèvet and G. Viatte, Les Rouages de l'économie Internationale, Edition ouvérières, Paris, 1977, pp.15- 19.

المعاملات التجارية الخارجية يحيط بها من المخاطر ما لا نظير له في المعاملات التجارية الداخلية.

د ـ عوامل أخرى:

ومن أهم هذه العوامل:

أ ـ اختلاف السياسات الوطنية: فالنظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضرائبية والاجتماعية وغيرها تختلف وتتباين من دولة لأخرى. ويترتب على ذلك ان الدولة قد تفرض نظاما خاصا للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في الداخل. فهناك الرسوم الجمركية، ونظام الحصص، والرقابة على النقد الاجنبي... وغير ذلك من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية. وهذه كلها مسائل لا تثور بالنسبة للمعاملات الداخلية حيث لا توجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجري في الداخل بين شخص وآخر أو بين منطقة وأخرى.

٢ ـ إنفصال الأسواق: إذا كانت الأنواع المختلفة من القيود التي تضعها كل دولة على تجارتها الخارجية تتسبب في انفصال أسواق الدول عن بعضها البعض، فإن صعوبة المواصلات والاتصالات واختلاف الأذواق والعادات وما شابه ذلك لها دورها أيضا في هذا الخصوص. حقيقة أن التحسن في وسائل المواصلات والاتصالات الدولية والدعاية والاعلان على المستوى الدولي قد أدى إلى التخفيف من حدة انفصال الأسواق، إلا أن هناك الكثير من الشواهد التي تدل على أثر اختلاف أذواق الدول في الفصل بين الأسواق مثل الملابس والأطعمة ذات الطابع القومي وما إلى غير ذلك.

٣ ـ إختلاف السلطات السياسية: فأبناء الدولة الواحدة يخضعون لسلطة سياسية واحدة كما يجمعهم تراث تاريخي واحد ويوجد بينهم شعور خاص بالولاء والتضامن قد لا يتحقق في علاقاتهم مع غيرهم من أبناء

الدول الأخرى . ومؤدى ذلك هو أن التجارة الداخلية تشمل نفس المجموعة من الأفراد في حين أن التجارة الدولية تشمل أفراد وجماعات يقطنون وحدات سياسية مختلفة.

والخلاصة من كل ما سبق أن التجارة الدولية ترتبط ارتباطا وثيقا بظاهرة التخصص وتقسيم العمل إذ لولا قيام المبادلات الدولية لما تخصصت بعض الدول في إنتاج بعض السلع بكميات تزيد عن حاجاتها، دون ان تنتج شيئا من سلع أخرى، ولولا وجود التخصص لأنتجت كل دولة ما يلزمها من السلع ولما قامت التجارة الدولية. يضاف إلى ذلك أن التجارة الدولية تتسم ببعض الخصائص التي تجعلها مختلفة عن التجارة الداخلية. بمعنى أن العوامل التي تتحكم في تحديد أسعار تبادل السلع وأسعار العناصر التي تساهم في انتاجها لا تسري في حالة التجارة الدولية بذات الطريقة التي تسري بها في حالة التجارة الداخلية.

وإلى هنا وقد نتساءل عن السبب الذي من أجله تتبادل الدول مع بعضها البعض المنتجات التي تنتجها في داخل حدودها، ولماذا لا تقوم كل دولة بإنتاج كل المنتجات التي تحتاجها، ومن ثم تكتفي ذاتيا ولا يكون لها أو لغيرها في هذه الحالة أي حاجة للتجارة الدولية. إن الإجابة عن هذه التساؤلات هي موضوع البند التالي.

ثانيا : سبب قيام التجارة الدولية

أرجع الاقتصاديون قيام التجارة الدولية واستمرارها بصفة أساسية إلى اختلاف التكاليف النسبية بين الدول المختلفة، فهذا الاختلاف هو الذي يجعل بعض الدول أكثر تفوقا في انتاج بعض السلع عن غيرها من الدول الأخرى. وقيام التبادل فيما بينها يؤدي إلى منفعتها جميعا إذ يحقق لها زيادة في الانتاج لم تكن لتحظى بها لو أنها قامت بإنتاج كل ما تحتاجه من سلع.

ولقد كان دافيد ريكاردو هو أول من أعزى قيام التجارة الدوليه إلى اختلاف التكاليف النسبية وذلك في نظريته المسماة « نظرية التكاليف النسبية». وقام عدد من الاقتصاديين الذين جاءوا بعده (مثل: ميل، تاوسيج، ومارشال، . . وغيرهم) بتنقيح هذه النظرية وتعديل بعض فروضها. ورغم ذلك فقد ظل المبدأ الاساسي الذي وضعه ريكاردو ثابتا. وهو أن التخصص الدولي إنما يتم على أساس اختلاف التكاليف النسبية. وعليه فإننا سنكتفي هنا بعرض مختصر لنظرية التكاليف النسبية التي قدمها ريكاردو وأهم الانتقادات التي وجهت إليها تاركين ما عداها من النظريات إلى دراسة أكثر تقدما.

أ ـ نظرية التكاليف النسبية

تتلخص هذه النظرية ـ حسب ريكاردو ـ في أنه إذا سادت حرية التجارة، فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبيا عن غيرها من الدول الأخرى وتستورد السلع التي ينتجها الخارج بتكلفة منخفضة نسبيا،أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية ومؤدى ذلك أن التجارة الدولية تقوم إذا اختلفت التكاليف النسبية لانتاج السلع بين الدول.

وتستند هذه النظرية على عدد من الفروض من أهمها: توافر المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا، التوظف الكامل لعوامل الانتاج، قدرة عوامل الانتاج على التحرك داخليا وليس خارجيا، تشابه الأذواق لدى المستهلكين في مختلف الدول. . .

ولقد قدم ريكاردو مثالا عدديا لشرح نظريته. فافترض وجود دولتين هما: انجلترا والبرتغال، تنتجان سلعتين هما: المنسوجات والخمور، ونفقات انتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل هي:

الدولة	الخمور	المنسوجات
البرتغال	٨٠	٩٠
انجلترا	١٢٠	١٠٠

وفقا لريكاردو، إذا كانت البرتغال تنتج السلعتين بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة انتاجها المطلقة في انجلترا، إلا أن التكلفة النسبية لانتاج الخمور فيها ($\frac{\text{٨٠ ساعة عمل}}{\text{٩٠ ساعة عمل}}$ = ٨٩ر٠) أقل من التكلفة النسبية لانتاج المنسوجات ($\frac{\text{٩٠ ساعة عمل}}{\text{٨٠ ساعة عمل}}$ = ١,١٢٥). وإذا كانت التكلفة المطلقة لانتاج السلعتين في انجلترا اكبر من التكلفة المطلقة لانتاجها في البرتغال، فإن التكلفة النسبية لانتاج المنسوجات فيها ($\frac{\text{١٠٠ ساعة عمل}}{\text{١٢٠ ساعة عمل}}$ = ٠,٨٣) أقل من التكلفة النسبية لانتاج الخمور ($\frac{\text{١٢٠ ساعة عمل}}{\text{١٠٠ ساعة عمل}}$ = ١,٢). وعليه يكون من مصلحة البرتغال أن تتخصص في انتاج الخمور ومن مصلحة انجلترا أن تتخصص في انتاج المنسوجات. وتستفيد كلا الدولتين من قيام التجارة فيما بينهما.

ولزيادة الايضاح نقول أنه إذا لم تتخصص البرتغال في انتاج الخمور، فمعنى ذلك أنها ستتكلف ١٧٠ وحدة من العمل سنويا للحصول على وحدة من الخمر ووحدة من الأقمشة، في حين انها لو تخصصت في إنتاج الخمر فستتكلف ١٦٠ وحدة عمل في السنة وبذا فهي توفر ١٠ وحدات من العمل وفي ذات الوقت تحصل على وحدة من الخمر (منتجة لديها) ووحدة من المنسوجات (نتيجة مبادلتها بوحدة من الخمر). وكذلك الحال

بالنسبة لانجلترا، فلو أنها أنتجت لنفسها وحدة من الخمر ووحدة من المنسوجات لأنفقت في سبيل ذلك ٢٠٠ وحدة من العمل سنويا، في حين أنها لو تخصصت في إنتاج المنسوجات فإنها ستوفر ٢٠ وحدة من العمل سنويا وفي ذات الوقت تحصل على وحدة من المنسوجات (منتجة لديها) ووحدة من الخمر (نتيجة مبادلتها بالوحدة الأخرى من المنسوجات) .

ومعنى ذلك أن التخصص قد أفاد الدولتين حيث يقدر ربح كلاهما من التجارة الدولية بمقدار الوفر في وحدات العمل الناتج عن تخصص كل منهما في السلعة التي تتمتع في انتاجها بميزة نسبية .

وبطبيعة الحال إذا تساوت التكلفة النسبية لانتاج السلعتين في الدولتين فلن تكون هناك فائدة من التخصص وقيام التجارة بينهما.

ومع أن ريكاردو لم يبين القوى التي يتوقف عليها تحديد كمية المنسوجات التي سيتم مبادلتها مقابل وحدة واحدة من الخمور عندما تقوم التجارة بين الدولتين، إلا أنه افترض وجود منطقة سيكون من المفيد لكلا الدولتين أن يتم تبادل السلعتين داخلها. وهذه المنطقة تقع ما بين ٠,٨٩، ١,٢ وحدة من المنسوجات مقابل وحدة واحدة من الخمور، أي بين نسبتي التبادل اللتين كانتا سائدتين في الدولتين قبل قيام التجارة بينهما.

ب - انتقادات نظرية التكاليف النسبية

لقد وجه العديد من الانتقادات إلى نظرية التكاليف النسبية . وسنكتفي هنا بتقديم الانتقادات الاساسية التالية :

١ - اعتمد ريكاردو في تفسير نظريته على نظرية العمل في تحديد القيمة

Labour Theory of Value . وبذا فإنه يكون قد اعتمد على عامل واحد فقط من عوامل الانتاج (العمل) لتحديد قيم السلع المنتجة. وفي

هـذا قصور واضـح حيث أن العمل يشتـرك مـع رأس المال أو الأرض أو الاثنين معا في العملية الانتاجيـة . ولقد أدى ذلـك إلى عدم قـدرة النظرية على تقديم تفسير معقول لبعض التساؤلات المتعلقة بكيفية تحديـد تخصص كل دولة ونوعية السلع التي تقوم بتصديرها أو استيرادها من الخارج[1] .

٢ ـ صعـوبة معـرفة التكـاليف النسبيـة للسلع الـداخلة في التجـارة الدولية

فالمنتجون في أي دولة من الدول يكونون ـ في غـالب الأحوال ـ عـلى علم قليل بتكاليف انتـاج السلع المماثلة للسلع التي يقـومون بـإنتاجهـا في دولهم، كـما أن الـدراسـات في هـذا الخصـوص لم تتعـد مجـال المحـاولات العلميـة التي تعرضت للكثير من الانتقادات التي افقـدتها جـزءا كبيرا من أهميتها . وعلى ذلك فإن البـديل لمقـارنة التكـاليف النسبية هـو الالتجاء إلى مقارنة الاسعـار النسبية للسلع المتمـاثلة التي يعرضهـا المنتجون في الســوق الدولية . ولقد انتقدت النظرية على أساس أنها لم تهتم بهذه الأسعار .

والواقع أن افتراض النظريـة توافـر شروط المنـافسة الكـاملة لا يدع ضـرورة للتفرقـة بين التكـاليف والأسعار، حيث أن منحنى الـطلب الذي يواجه المنتج في حالة المنافسـة الكاملة يكـون لا نهائي المرونـة . ومعنى ذلك أن المنتج لا يستطيـع أن يؤثر في سعـر السوق عـلى الاطلاق، وعليـه لكي يحقق أكبر ربح ممكن أن يسعى إلى مساواة التكاليف الحدية بالسعر . وحيث أن الواقع العملي يؤكد أن توافر المنافسة الكاملة في التجارة الدولية (أو في الأسـواق الوطنيـة) هو فـرض بعيد كـل البعد عن الحقيقـة[2] وأن حالات

---

(١) S. Harris, International and Interregional Economics, McGraw-Hill Book Comp., N.Y., 1957, p.26.

(٢) J. Rweyemamu, International Trade and Developing Countries, The Journal of Modern African Studies, Vol. 7, No.2, 1969, p.206

أخرى من المنافسة الاحتكارية أو احتكار القلة عند حلت محلها، فإن الأسعار النسبية لا يمكن أن تعتبر مؤشرا للدلالة على التكاليف النسبية لأنها قد تختلف اختلافا كبيرا عنها. هذا بالاضافة إلى أن التغيرات النقدية التي تحدث على مستوى الاقتصاد القومي ولا يقابلها تغيرات حقيقية في الانتاج تتسبب في وجود الفجوات التضخمية أو الانكماشية في الاسعار الأمر الذي يجعل هذه الأسعار تبتعد عن المستويات الحقيقية لتكاليف الانتاج.

٣ - افتراض حالة التوظف الكامل لعوامل الانتاج

ولا يعني هذا الافتراض أن حدوث التقلبات في النشاط الاقتصادي هو أمر غير محتمل الحدوث في نظر ريكاردو أو غيره من الكلاسيك بصفة عامة، ولكنهم أكدوا أن قوى السوق الحرة كفيلة دائما بإصلاح أي خلل في توازن الاقتصاد القومي بطريقة تلقائية. ولقد أثبتت أحداث الكساد العظيم في بداية الثلاثينات من القرن العشرين خطأ هذا الافتراض وكذا عدم قدرة النظام الرأسمالي على استعادة التوازن تلقائيا في حالة حدوث الاختلال. يضاف إلى ذلك، أنه لا يمكن الادعاء بتحقق ظروف التوظف الكامل لعوامل الانتاج في الدول النامية.

٤ - افتراض قدرة عوامل الانتاج على التحرك داخليا وليس خارجيا

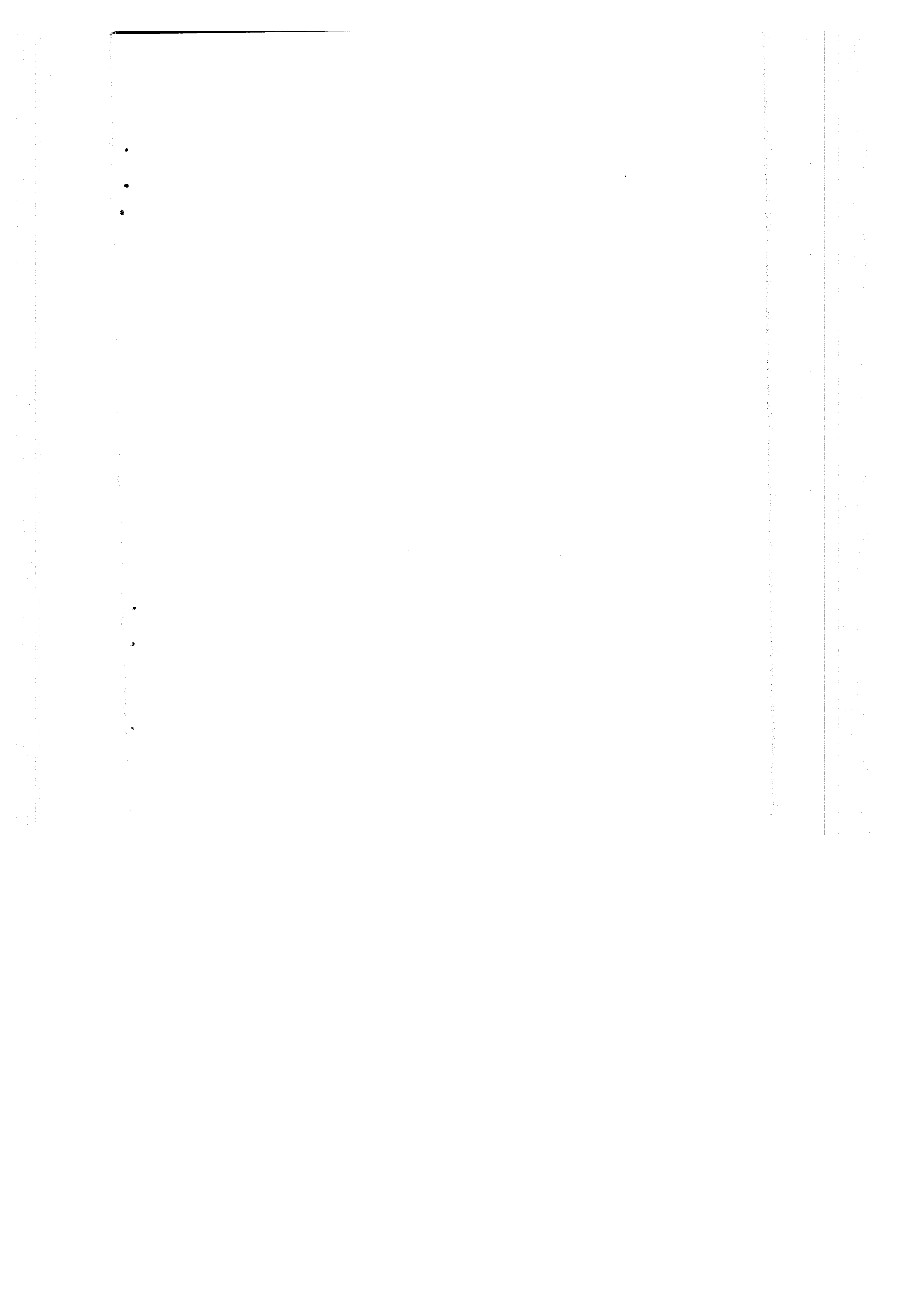
فافتراض النظرية ان عناصر الانتاج داخل أي دولة تتمتع دائماً بقدرة تامة على التحرك من نشاط اقتصادي لآخر بهدف تحقيق أكبر ربح ممكن هو افتراض يتسم بالبعد عن الواقع إذ أن بعض المنتجين قد لا يرغبون في المخاطرة بانتاج أنواع جديدة من الانتاج تدر عليهم أرباحاً كبيرة ويفضلون بدلاً من ذلك الحصول على معدلات مضمونة من الأرباح برغم انخفاضها النسبي. وبالاضافة إلى ذلك، فقد يكون بعض هؤلاء المنتجين غير قادر على الدخول في انشطة انتاجية اكثر ربحية لافتقادهم

الخبرة التنظيمية اللازمة أو ربما لعدم توافر بعض عناصر الانتاج الضرورية . ويتأثر المنتجون في الدول المتخلفة عموماً بهذه الظروف بمعنى انهم قد لا ينتجون السلع التي يتميزون في انتاجها نسبياً .

ومن ناحية أخرى ، فإن افتراض النظرية عدم قدرة عناصر الانتاج على التحرك على المستوى الدولي هو افتراض غير صحيح بصفة مطلقة . حقيقة قد يستحيل انتقال بعض عناصر الانتاج مثل الأرض ، وقد تصعب الهجرة السكانية الكبيرة بسبب الكثير من الموانع والقيود التي تفرضها الدول وقد تتسم حركات رؤوس الأموال بالبطء ، . . إلا أننا لا نستطيع أن ننكر أن استغلال الموارد الاقتصادية الطبيعية في كندا واستراليا ما زال يعتمد على الهجرة السكانية إلى حد ما . وكذلك الحال بالنسبة للدول العربية التي تفتقر نسبياً إلى السكان فتشجع قدوم العمال والفنيين إليها من الخارج وهؤلاء بدورهم يحولون بعض رؤوس الأموال إلى مواطنهم الأصلية .

والخلاصة من كل ما تقدم أنه رغم الانتقادات التي وجهت إلى نظرية ريكاردو فقد ظلت ، رغم كل التعديلات التي أدخلت عليها ـ تمثل المدخل الرئيسي لتفسير قيام التجارة الدولية بل ان فكرة ريكاردو عن الميزة النسبية قد شغلت الاقتصاديين لفترة طويلة من الزمن . فحتى العقد الرابع من القرن الحالي كانت « النظرية الحديثة » في التجارة الدولية تحاول تفسير اسباب قيام هذه التجارة انطلاقاً من فكرة ريكاردو عن الميزة النسبية . وتخرج هذه النظرية الحديثة عن نطاق دراستنا في هذه المرحلة .

ومهما يكن السبب الذي من أجله تدخل كل دولة في علاقات اقتصادية مع غيرها ، فمن الضروري التمييز بين هذه المعاملات (لأنها ليست من طبيعة واحدة) على النحو الذي يلقي ضوءاً على علاقات الدولة الاقتصادية مع العالم الخارجي ومن هنا نشأ ما يسمى بميزان المدفوعات وهو ما سنتعرض له ببعض التفصيل من خلال الفصل التالي .



الفصل الثاني والعشرون

ميزان المدفوعات الدولية وسعر الصرف

لكل دولة من الدول معاملاتها الاقتصادية مع دول العالم الأخرى . فالمقيمون فيها - شركات أو أفراد أو غيرهم . يقومون بالتصدير إلى ، والاستيراد من ، الدول الأخرى . كما أنهم يقدمون للأجانب شتى أنواع الخدمات (شحن - نقل - تأمين . . الخ) وفي ذات الوقت تقدم لهم خدمات مماثلة . وينتج عن هذه المعاملات استحقاقات مالية متبادلة يتعين تسويتها عاجلا أو آجلا . فمثلا ، صادرات لبنان من السلع والخدمات تأتي لها بمتحصلات من الدول التي تصدر اليها ، في حين أن وارداتها من السلع والخدمات يقضي قيامها بمدفوعات للدول التي تستورد منها .

هذه الحقوق والالتزامات تقوّم بالنقود ويتعين أداؤها في تاريخ معين ولذا ، فمن المهم لكل دولة - دائنة أو مدينة - أن تعرف على وجه التحديد حقوقها والتزاماتها . ومن هنا كان عليها أن تعد سجلا وافيا تدون فيه ما لها على الخارج من حقوق وما عليها نحوه من التزامات . هذا السجل هو ما يسمى « ميزان المدفوعات » .

ولما كانت الحقوق والالتزامات التي يظهرها ميزان المدفوعات يتعين تسويتها عن طريق استبدال عمله دولة ما بعملة دولة أخرى فلا بد إذن من التعرض لسعر تبادل العملات أو سعر الصرف .

وعليه فإننا سنتناول في بند أول ماهية ميزان المدفوعات ثم نتعرض في بند ثان لمكوناته ونختتم الفصل بدراسة موجزة لسعر الصرف .

أولا : ماهية ميزان المدفوعات

يعرف ميزان المدفوعات لدولة ما بأنه « سجل منظم أو بيان حسابي شامل لكل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الدول الأخرى خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة »

وينبغي أن يكون واضحا من هذا التعريف ما يلي :

١ - ينصب اهتمام ميزان المدفوعات فقط على المعاملات الاقتصادية الخارجية سواء تولد عنها حقوقا للمقيمين لدى غير المقيمين ، أو نتج عنها حقوقا لغير المقيمين يتعين على المقيمين أداؤها ، وسواء تم اقتضاء قيمة هذه المعاملات عاجلا أو آجلا (أو حتى كانت بدون مقابل) . أما المعاملات الاقتصادية الداخلية بين المقيمين على أقليم نفس الدولة فلا شأن لميزان المدفوعات بها .

٢ - يعتبر الوطنيون هم المقيمون عادة على اقليم الدولة . وذلك يعني أن الأشخاص الذين يقيمون عرضا على أرض الدولة لا يعتبرون من الوطنيين ، كالأجانب الوافدين بغرض السياحة . وعلى العكس ، فإن الاقامة العارضة للوطنيين في خارج الدولة لا ترفع عنهم صفة الوطنية . ولذا ، فلا يعتبر اعضاء البعثات الدراسية أو الدبلوماسية - رغم وجودهم في الخارج - مقيمون في الدولة التي يتواجدون فيها إذ أنهم يخضعون لتوجيه ورقابة الدولة التي أوفدتهم .

٣ - يشمل مفهوم المقيمين كل الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين (بنوك ، شركات ، مؤسسات . . . الخ) الذين يزاولون نشاطهم داخل اقليم الدولة بما في ذلك مياهها الاقليمية ومجالها الجوي . يضاف إلى ذلك السفن والطائرات التي تحمل علم الدولة وأساطيل الصيد في المياه الدولية التي تدار عن طريق رعاياها . والعبرة في ذلك هو خضوع هؤلاء الأفراد

والشركات لتوجيهات وقوانين الدولة وتمتعهم بحمايتها عند الضرورة ، ولذلك فنشاطهم وثيق الصلة باقتصاديات هذه الدولة عن غيرها من الدول .

٤ ـ لا توجد قاعدة محددة في تحديد بداية الفترة الزمنية التي يغطيها الميزان . فعلى حين تبدأ بعض الدول فترة السنة في أول يناير وتنهيها في آخر ديسمبر ، فإن دولة مثل اليابان تبدأ هذه الفترة مع بداية شهر ابريل من كل عام لتنتهي في آخر شهر مارس من العام التالي . بالاضافة إلى ذلك ، فإن بعض الدول تعد تقديرات لموازين مدفوعاتها لفترة تقل عن السنة (كل ثلاثة شهور) ، مثل الولايات المتحدة الأمريكية ومعظم الدول المتقدمة اقتصديا ، وذلك لمساعدة السلطات المختصة على معرفة حقيقة الوضع الاقتصادي الخارجي ومن ثم العمل على اتخاذ الاجراءات المناسبة لتدارك الوضع بدلا من الانتظار حتى نهاية العام .

وحتى يمكن اعداد ميزان المدفوعات فلا بد من الحصول على البيانات اللازمة لذلك . وهذه يمكن الحصول عليها من مصادر مختلفة : فمصلحة الجمارك تصدر بيانات دورية عن قيمة السلع المصدرة والمستوردة ، كما تتضمن حسابات الحكومة الانفاق الرسمي في الخارج (انفاق البعثات الديبلوماسية والعلمية ، فوائد القروض الخارجية ، الدخل من الاستثمارات أرباح الأسهم ، فوائد السندات . . . الخ) . أيضا ، تظهر حسابات البنوك تفاصيل المعاملات في الأوراق المالية الأجنبية ومعظم عمليات الائتمان والقروض الخاصة ، كما تظهر ميزانية البنك المركزي التغيرات التي تطرأ على الاحتياطيات الدولية (النقد الأجنبي ، الذهب ، حقوق السحب الخاصة . . . الخ) .

ولإدراج هذه البيانات في ميزان المدفوعات فإنه يقسم إلى جانبين أحدهما دائن والآخر مدين . وتقيد في الجانب الدائن جميع المعاملات التي

تأتي للدولة بإيرادات من العالم الخارجي ولذا يطلق على هذا الجانب جانب المتحصلات أو الايرادات . أما الجانب المدين فتقيد فيه كل المعاملات التي تقتضي قيام الدولة بمدفوعات للعالم الخارجي ولذا يطلق عليه جانب المدفوعات أو المصروفات .

ويتم تسجيل المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين وفقا لقاعدة القيد المزدوج المعروفة في علم المحاسبة . ومضمون هذه القاعدة أن كل معاملة من المعاملات الاقتصادية تظهر في الميزان مرتين : مرة في الجانب الدائن باعتبار أنها تؤدي إلى زيادة متحصلات الدولة من الخارج ومرة في الجانب المدين باعتبار أنها تؤدي إلى نقص في التزامات الدولة نحو الخارج . فمثلا إذا صدرت دولة ما سلعة إلى الخارج فإن هذه الدولة تكون دائنة للخارج بقيمة هذه السلعة ولذا تقيد هذه القيمة في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات وهذا القيد يجب أن يقابله قيد آخر في الجانب المدين من الميزان مقابل استيراد سلعة مثلاً بنفس القيمة (في حالة المقايضة) أو مقابل زيادة الأصول الأجنبية ، أو نقص الالتزامات الخارجية أو خلافه . ونفس الفكرة تنطبق تماماً في حالة تبادل الخدمات أو أي بند آخر من البنود المختلفة لميزان المدفوعات التي سنعرضها في البند التالي .

ثانياً : مكونات ميزان المدفوعات :

يمكن تصنيف البيانات الخاصة بميزان المدفوعات وفق النموذج الذي أعده صندوق النقد الدولي (I.M.F)[1] في ثلاثة حسابات هي : حساب

(١) F.M.I., Manuel de la balance des paiements, Edition Francaise, 3ed, 1961 pp.22- 24.

السلع والخدمات ، وحساب التحويلات من جانب واحد ، وحساب رأس المال وفيما يلي لمحة موجزة عن كل حساب من هذه الحسابات .

١ ـ حساب السلع والخدمات :

يطلق على هذا الحساب أحياناً اسم «الحساب الجاري». وتتعلق البنود الرئيسية لهذا الحساب بالمعاملات المنظورة (السلع) وغير المنظورة (الخدمات) .

(أ) المعاملات المنظورة :

وتشتمل على الصادرات والواردات من السلع المادية التي تعبر الحدود الجمركية (مثل القطن والأرز والمنسوجات وغيرها) . وأيضاً الذهب غير النقدي الذي يتم تبادله بين المقيمين وغير المقيمين (مثل الأقراط والخواتم وغيرها) ، ويطلق على الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات من السلع اصطلاح « ميزان التجارة المنظورة » أو « الميزان التجاري » . ويقال أن الميزان موافق أي في صالح الدولة إذا كانت قيمة الصادرات السلعية ، أثناء الفترة التي يعد عنها الميزان ، تفوق قيمة الواردات منها . كما يقال أن الميزان غير موافق إذا كانت قيمة الصادرات السلعية ، خلال الفترة ، أقل من قيمة الواردات منها .

(ب) المعاملات غير المنظورة :

وتشتمل على الصادرات والواردات من الخدمات . ومن أهم ما تشتمل عليه هذه المعاملات ما يلي :

١ ـ خدمات النقل : وتتضمن المدفوعات المتعلقة بمختلف أنواع خدمات النقل (البري ، البحري ، النهري ، الجوي) ، التي تؤدي إلى غير المقيمين (ونسجل في الجانب الدائن) أو إلى غير المقيمين (وتسجل في الجانب المدين) . وتشتمل أيضاً على أجور شحن البضائع وثمن تذاكر

السفر وبنود أخرى مثل رسوم الموانيء ونفقات صيانة السفن والطائرات وتموينها بالوقود . . . الخ .

٢ - التأمين : ويشمل كل المدفوعات المتعلقة بكل أنواع التأمين (نقل بضائع، حياة ، حوادث . . . الخ) بما في ذلك إعادة التأمين .

٣ - الرحلات إلى الخارج : وتشمل مصروفات المسافرين سواء للسياحة أو الدراسة أو العلاج أو العمل أو ما شابه ذلك .

٤ - دخول رأس المال : وتشمل العائد من الأصول المستثمرة في الخارج سواء كانت استثمارات مباشرة أو غير مباشرة .

٥ - العمليات الحكومية : وتتضمن المدفوعات الحكومية التي قد تكون خاصة بالناحية العسكرية (مثل المساهمة في صيانة القوات المسلحة في الخارج) أو غير العسكرية (مثل المساهمة في نفقات المنظمات الدولية) .

٦ - الخدمات الأخرى : وتشتمل على بنود مثل العمولات التجارية ، مدفوعات البريد والتليفون والتلكس والاعلان وإيجار الأفلام وغيرها .

ويطلق على الميزان الخاص بالمعاملات المنظورة وغير المنظورة معاً ميزان « المعاملات الجارية » . ويتمخض هذا الميزان عن فائض أو رصيد موجب (+) إذا فاقت متحصلات الدولة من صادراتها من السلع والخدمات ، خلال الفترة التي بعد عنها الميزان ، مدفوعاتها إلى الخارج عن وارداتها من السلع والخدمات . وبالعكس ، يتمخض الميزان عن عجز أو

رصيد سالب (-) إذا زادت مدفوعاته الجارية إلى العالم الخارجي عن متحصلاته الجارية من الخارج .

ورصيد ميزان المعاملات الجارية سواء كان موجباً أو سالباً لا بد وأن تتم تسويته . وهذا هو ما تظهره الحسابات الأخرى في ميزان المدفوعات .

٢ ـ حساب التحويلات من جانب واحد .

يخصص هذا الحساب للمدفوعات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دول العالم دون أي مقابل . وقد تكون هذه التحويلات خاصة أو حكومية .

وتشمل التحويلات الخاصة ، الهبات والتبرعات والإعانات التي يقدمها أو يتسلمها الأفراد والهيئات الدينية والثقافية والخيرية ومثال ذلك تحويلات المهاجرين وهبات المؤسسات الخيرية .

أما التحويلات الحكومية ، فتشتمل على المنح والمعونات والتعويضات التي تقدمها أو تتسلمها الأفراد والهيئات الدينية والثقافية والخيرية . ومثال ذلك المنح المقدمة للاغاثة من الكوارث الطبيعية أو التعويضات عن خسائر الحرب .. وخلافه .

وقد يتم التحويل ـ سواء كان خاصاً أو حكومياً ـ في صورة سلع وخدمات أو في شكل نقود وحقوق مالية . وبمعنى آخر فإن التحويل قد يكون عينياً أو نقدياً . وفي الحالة الأولى يظهر حساب السلع والخدمات دائناً في الدولة التي قامت بالتحويل ومديناً في الدولة المحول إليها ، ونظراً لأن التحويلات تكون دون مقابل فإن محاسبي ميزان المدفوعات يقومون بإجراء قيد مقابل (مدين في الدولة التي قامت بالتحويل ودائن في الدولة

المحول اليها) في حساب التحويلات الحكومية . أما في الحالة الثانية - أي إذا اتخذ التحويل شكل نقود أو حقوق مالية - فسيظهر حساب رأس المال دائناً في الدولة التي قامت بالتحويل ومديناً في الدولة المحول إليها في حساب التحويلات الخاصة .

٣ - حساب رأس المال .

يسجل هذا الحساب الحقوق والديون الناتجة عن انتقال الأنواع المختلفة لرؤوس الأموال . وبمعنى آخر فإنه يبين التغيرات التي تطرأ على مركز الدولة في علاقاتها مع الدول الأخرى من حيث كونها دائنة أو مدينة خلال الفترة التي يبعد عنها ميزان المدفوعات . ويشتمل هذا الحساب على : رؤوس الأموال طويلة الأجل ، ورؤوس الأموال قصيرة الأجل ، والذهب النقدي .

(أ) حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل .

وتشمل رؤوس الأموال المحولة إلى ، أو القادمة من ، الخارج بهدف استثمارها لفترة زمنية تزيد عن سنة . ومثال ذلك :

- تملك المقيمين لمشروعات معينة في الخارج وتوجيههم لهذه المشروعات ، وكذا تملك غير المقيمين لمشروعات معينة داخل الدولة .

- شراء المقيمين لأسهم وسندات الشركات الأجنبية وشراء غير المقيممن لسندات الحكومة الوطنية أو لأسهم وسندات الشركات الوطنية .

- القروض طويلة الأجل التي تقدمها السلطات الحكومية أو السلطات العامة في دولة ما للسلطات العامة في دولة أخرى .

- القروض طويلة الأجل التي تحصل عليها حكومة أو هيئة عامة في دولة ما من السوق المالي لدولة اخرى .

وجدير بالذكر أن رؤوس الأموال التي تتدفق إلى داخل الدولة (مثل القروض الممنوحة من الأجانب للوطنيين ، وأقساط سداد القروض التي يمنحها الوطنيون للأجانب ، والاستثمارات المباشرة التي يقيمها الأجانب داخل الدولة . . . الخ) تسجل جميعاً في الجانب الدائن من حساب رأس المال لأنها تمثل متحصلات نقدية بالنسبة للدولة ومقابل هذه المتحصلات فإن الأجانب يحصلون على حقوق مالية على الوطنيين (أسهم ، سندات ، وثائق ملكية . . . الخ) . وعلى العكس ، فإن رؤوس الأموال التي تتدفق إلى خارج الدولة (مثل القروض التي يمنحها الوطنيون للأجانب ، وأقساط سداد القروض التي يمنحها الأجانب للوطنيين ، والاستثمارات المباشرة التي يقيمها الوطنيون في الدول الأجنبية . . . الخ) تسجل جميعاً في الجانب المدين من حساب رأس المال لأنها تمثل مدفوعات نقدية بالنسبة إلى الدولة . ومقابل هذه المدفوعات يحصل الوطنيون على حقوق مالية على الأجانب .

(ب) حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل .

وتشمل رؤوس الأموال المحولة إلى ، أو القادمة من ، الخارج بهدف استثمارها لفترة معينة تقل عن سنة . ويجب التفرقة بين نوعين منها :

١ ـ **الحركات التلقائية** : والمقصود بذلك هو أن انتقال رؤوس الأموال قصيرة لأجل لا يقصد به تسوية بعض الديون والعمليات التجارية المبينة في ميزان المدفوعات ، وإنما الهدف هو الاستفادة من بعض الميزات الاقتصادية التي توجد في الدولة التي ينتقل إليها رأس المال كارتفاع سعر الفائدة أو هدوء الأحوال السياسية أو خلافه .

٢ ـ **الحركات الموازنة** : والمقصود بها أن انتقال رأس المال قصير الأجل من دولة لأخرى انما يهدف إلى تمكين الدولة التي ينتقل اليها من [illegible] ديونها الناجمة عن معاملاتها الاقتصادية مع العالم الخارجي .

وبمعنى آخر ، فإن الهدف من الحركات الموازنة لرؤوس لأموال قصيرة الأجل هو تحقيق توازن الحقوق مع الديون في ميزان المدفوعات .

وسواء كانت حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل تلقائية أو موازنة ، فإنها تتمثل عادة في التغيرات التي تطرأ على إجمالي الحقوق المالية قصيرة الأجل التي يحتفظ بها الوطنيون على الأجانب والتي يحتفظ بها الأجانب على الوطنيين . ومن أشكال هذه الحقوق المالية . العملات ، والودائع المصرفية ، والكمبيالات ، والاعتمادات التجارية . . . الخ .

وبطبيعة الحال ، فإن رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تنتقل إلى خارج الدولة تسجل في الجانب المدين من ميزان المدفوعات شأنها في ذلك شأن رؤوس الأموال طويلة الأجل لأن ذلك كما ذكرنا سلفاً معناه أداء مدفوعات للخارج . وعلى العكس . فإن رؤوس الأموال قصيرة الأجل التي تنتقل إلى داخل الدولة تقيد في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات لأن الدولة في هذه الحالة تحصل على إيرادات .

(حـ) حركات الذهب النقدي :

وتشمل التغيرات التي تطرأ على أرصدة الذهب لدى السلطات النقدية خلال الفترة التي يعد عنها ميزان المدفوعات . والمعروف أن الذهب قد ينتقل من دولة لأخرى بصفته سلعة تصدر وتستورد ، إلا أنه قد يرسل من دولة لأخرى لتسديد عجز في ميزان المدفوعات ناتج عن صافي المبادلات والمعاملات الأخرى . وفي هذه الحالة فإن انتقال الذهب يعتبر « حركة موازنة » مثل حركات بعض رؤوس الأموال قصيرة الأجل .

وجدير بالذكر أن الذهب قد يصدر ويستورد دون أن يقترن ذلك بانتقال فعلي لكميات الذهب من دولة لأخرى ، ويحدث هذا بأن تنتقل ملكية الذهب مع استمرار وجوده حيث كان موجوداً من قبل .

وعموماً ، فإن كميات الذهب النقدي التي تدخل إلى الدولة تسجل قيمتها في الجانب المدين من ميزان المدفوعات بأعتبارها واردات في حين أن الكميات التي تخرج من الدولة تقيد قيمتها في الجانب الدائن (باعتبارها صادرات) .

ومن البيانات التي تقدمها لنا الحسابات الثلاثة السابقة يتكون لدينا ما يسمى بالمعطيات الأساسية الخاصة بالمعاملات الاقتصادية لدولة ما مع الخارج وبالطبع فإنه يجب تحليل هذه المعطيات إذا اردنا معرفة المشكلات الاقتصادية المترتبة على وجود هذه المعاملات . إلا أنه مهما كانت طبيعة هذه المشكلات فإن ميزان المدفوعات باعتباره مستنداً محاسبياً يجب أن يكون متعادلاً دائماً ، بمعنى أن المتحصلات الكلية يجب أن تكون متعادلة مع المدفوعات الكلية .

غير أنه في مجال التطبيق العملي ، فإن الكثير من البيانات المتعلقة بالمعاملات الاقتصادية تكون ناقصة أو خاطئة ، بل وقد لا يدون بعضها أصلاً ، وعلى ذلك فإن مجموع الجانب المدين من الميزان قد يختلف عن مجموع الجانب الدائن ، ولهذا السبب يضاف بنداً في ميزان المدفوعات يطلق عليه اسم « السهو والخطأ » . ليتحقق التعادل المحاسبي بين الجانبين .

والخلاصة مما تقدم هي أن ميزان المدفوعات لا بد وأن يكون متعادلاً من الناحية المحاسبية ، إلا أنه رغم ذلك قد يكون أو لا يكون متوازناً من الناحية الاقتصادية . فإذا كان مجموع جانبي الحقوق والديون في ميزان المعاملات الجارية (المعاملات المنظورة وغير المنظورة) ومعاملات رأس المال طويل الأجل في حالة تساو حسابي كان ميزان المدفوعات في حالة توازن اقتصادي اما إذا كان هناك فرق بين مجموع الحقوق والديون في هذين الميزانين يجب تغطيته عن طريق معاملات رأس المال قصير الأجل

والذهب النقدي كان ميزان المدفوعات في حالة عدم توازن اقتصادي أي في حالة اختلال .

على أنه مهما يكن هنالك من أمر ، فإن المعاملات الاقتصادية التي تحدث بين المقيمين في دول مختلفة تستدعي قيام كل دولة باجراء مدفوعات للخارج تسديداً لما قد يكون عليها من ديون وهنا تثور مشكلة العلاقة بين اسعار العملات المختلفة أو ما يطلق عليه « سعر الصرف » وهو ما سنشير اليه بإيجاز في البند التالي :

ثالثاً : سعر الصرف

من المعروف أن لكل دولة وحدتها النقدية الخاصة بها . ففي مصر مثلاً يوجد الجنية وفي لبنان توجد الليرة وفي امريكا يوجد الدولار . . . وهكذا بالنسبة لمعظم ـ أن لم يكن كل ـ دول العالم الأخرى .

ومن الطبيعي أنه لا يمكننا مقارنة ثمن سلعة معينة في لبنان بثمنها في الخارج إلا إذا عرفنا قيمة العملة اللبنانية بالنسبة للعملة الأجنبية . ويطلق « سعر الصرف » على قيمة عملة الدولة بالنسبة لقيمة عملات الدول الأخرى . فيقال مثلاً أن سعر الصرف الليرة اللبنانية هو :

١ دولار = ٤ ليرات

١ فرنك فرنسي = $\frac{١}{٢}$ ليرة .

وسعر الصرف في هذه الحالة هو عبارة عن عدد الوحدات من العملة الوطنية التي يمكن مبادلتها بوحدة واحدة من العملة الأجنبية ، أي أن العملة الأجنبية تعتبر كما لو كانت سلعة يعبر عن ثمنها بوحدات من العملة الوطنية .

ومن الطبيعي أنه يمكن التعبير عن سعر صرف الليرة اللبنانية بطريقة أخرى فنقول :

١ ليرة = ٠,٢٥ دولار .

١ ليرة = ٢,٠٠ فرنك فرنسي .

وفي هذه الحالة يكون سعر الصرف هو عبارة عن عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي يمكن مبادلتها بوحدة واحدة من العملة الوطنية .

وبطبيعة الحال فلا خلاف بين أن نعبر عن سعر الصرف بالطريقة الأولى أو الثانية ، فاحداهما مقلوب الأخرى . إلا أننا منعاً للخلط سنلتزم بالتعريف الأول لانه يعتبر العملات الأجنبية مثل بقية السلع يحدد ثمنها بعدد من وحدات النقد الوطني الذي يتغير حسب ظروف العرض والطلب واغلب الدول تأخذ بهذه الطريقة .

ويتم تحويل العملات بعضها إلى بعض فيما يسمى «سوق الصرف» . وهذه السوق ليست سوقاً منظمة مثل سوق الأوراق المالية أو سوق البضائع حيث لا يوجد لها مكان رئيسي يجتمع فيه المتعاملون كما أنها لا تقتصر على دولة دون أخرى . فهي عبارة عن ميكانيكية يتم بمقتضاها الجمع بين المشترين للصرف الأجنبي والبائعين له . ويسهل من هذه العملية الدور الذي تقوم به البنوك لأنها تستطيع عن طريق مراسليها أن تمد عملائها الذين يرغبون في الحصول على العملات الأجنبية بحوالات برقية أو شيكات أو كمبيالات . . . الخ . وتكون قيمتها ومدة سدادها مناظرة لرغبات المشترين للعملات .

وإلى هنا وقد نتساءل عن الكيفية التي بها يتحدد سعر الصرف في هذه السوق . والإجابة هي أنه إذا افترضنا وجود سوق حرة للصرف ، بمعنى عدم وجود قيود على عرض وطلب الصرف الأجنبي ، فإن سعر الصرف يتحدد بتفاعل قوي العرض والطلب ويسمى سعر الصرف في هذه الحالة بسعر الصرف التوازني . ومن الممكن لهذا السعر أن يتقلب صعوداً وهبوطاً وفقاً لقوى السوق .

وينشأ الطلب على الصرف الأجنبي من العمليات التي تسجل في

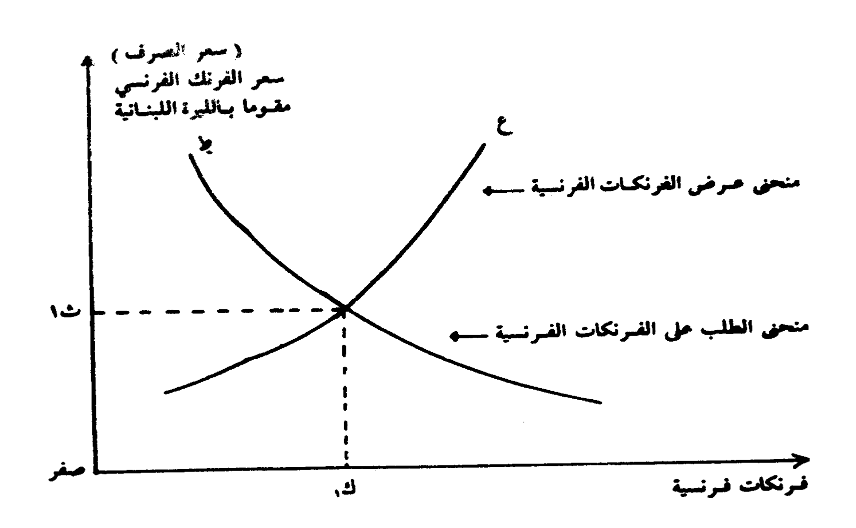
الجانب المدين من ميزان المدفوعات ، فالطلب على الواردات المنظورة وغير المنظورة إنما تمثل طلباً على العملات الأجنبية ، وكذلك الحال بالنسبة للقروض التي تقدمها الدولة للخارج أو استثماراتها في الخارج . وبديهي أن الطلب على العملات الأجنبية يتضمن عرضاً للعملة الوطنية بمعنى أن المستوردين يطلبون العملة الأجنبية ويعرضون العملة الوطنية .

أما العرض من الصرف الأجنبي فيتحدد بالعمليات التي تسجل في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات . فالايرادات من الصادرات المنظورة وغير المنظورة تمثل عرضاً من العملات الأجنبية ، وكذلك الحال بالنسبة للقروض التي تحصل عليها الدولة من الخارج أو الاستثمارات الاجنبية فيها . وبديهي ان العرض من العملات الأجنبية يتضمن طلباً على العملة الوطنية بمعنى أن المصدرين يطلبون العملة الوطنية ويعرضون العملة الأجنبية .

ولتوضيح كيفية تحديد سعر الصرف بيانياً نفترض ـ للتبسيط ـ أن المعاملات الإقتصادية تتم بين دولتين فقط هما : لبنان وفرنسا وبعملتين فقط هما الليرة اللبنانية والفرنك الفرنسي .

ويظهر الرسم البياني التالي منحنى الطلب على الفرنك الفرنسي ومنحنى العرض منه .

وفي هذا الشكل نقيس على المحور الأفقي كمية الفرنكات الفرنسية وعلى المحور الرأس سعرها بالليرة اللبنانية . ويبين منحنى الطلب أنه كلما انخفض سعر الصرف الخاص بالفرنك الفرنسي زاد طلب اللبنانيين على الفرنك لشراء السلع والخدمات الفرنسية . ويحدث العكس بطبيعة الحال عندما يرتفع سعر الصرف ، أي يقل طلب اللبنانيين على الفرنك . أما منحنى العرض ، فيوضح أنه كلما ارتفع سعر صرف الفرنك زادت الكمية المعروضة من الفرنكات . وبمعنى آخر زادت قدرة الفرنسيين على شراء



السلع والخدمات اللبنانية فيعرضون كميات أكبر من الفرنك في السوق اللبنانية . ويحدث العكس إذا انخفض سعر صرف الفرنك .

ومن تفاعل قوى العرض والطلب يتحدد سعر الصرف التوازني عند ث١ . حيث تمثل ك١ كمية الفرنكات الفرنسية المطلوبة والمعروضة في السوق .

وإذا ما تحدد ، سعر الصرف على هذا النحو فإنه يسمى سعر الصرف الحر Free Exchange Rate حيث يسمح لسعر العملة الأجنبية بالتقلب صعوداً وهبوطاً تبعاً للظروف والأحوال التي تؤثر فيها . وهذا هو ما يعرف حالياً باسم « تعويم العملة » .

وتجدر الإشارة إلى أن ترك سعر الصرف يتحدد وفق التفاعل الحر لقوى العرض والطلب قد يؤثر تأثيراً سلبياً على الاقتصاد القومي وبصفة خاصة قطاع التجارة الخارجية . وفي هذه الحالة فلا مناص من تدخل

الحكومة في سوق الصرف الأجنبي وقيامها ببيع أو شراء عملتها الوطنية حتى تحافظ على قيمتها[1] . وإذا ما تدهورت هذه القيمة ، أي أصبحت رخيصة مقدرة بوحدات العملات الأجنبية ، فقد تلجأ إلى تخفيضها (أي تخفيض القيمة الخارجية لعملتها الوطنية) في محاولة لزيادة صادرات الدولة وتقليل وارداتها . وبطبيعة الحال من الممكن ان يحدث عكس ذلك إذا ارتفعت قيمة العملة . إلا أن هذا لا يعني بالضرورة حدوث مثل هذه التغيرات عند خفض أو رفع قيمة العملة لأن ذلك يتطلب دراسة ظروف الاقتصاد القومي في مجموعه حتى يمكن تحديد مدى استجابة الصادرات والواردات لمثل هذه الاجراءات .

(١) W. Richard, International Finance, Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, Inc., 1965, pp.87-97.

الفصل الثالث والعشرون

التدخل الحكومي في التجارة الدولية

نظراً للدور الهام الذي تلعبه التجارة الدولية في اقتصاديات معظم الدول ، فإننا نرى في الوقت الحاضر اتجاهاً متزايداً لدى الحكومات نحو التدخل في شئون تجارتها الخارجية بقصد تحقيق اهداف معينة . وقد تكون هذه الأهداف :

- اقتصادية : الغرض منها حماية الصناعات الناشئة ودعم حركة التنمية الاقتصادية ، أو إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته إلى التوازن ، أو مجرد الحصول على موارد مالية للدولة لتمويل ميزانيتها العامة .

- سياسية : الهدف منها توفير أكبر قدر من الاستقلال وتحقيق الاكتفاء الذاتي ، أو مجرد حماية فروع النشاط المتصلة بالأمن القومي .

- اجتماعية وأخلاقية : كما في حالة منع الدولة استيراد المواد المخدرة حماية للصحة العامة ، أو فرض قيود شديدة على المشروعات الكحولية لأسباب أخلاقية .

ويتخذ التدخل الحكومي في شئون التجارة الدولية صوراً عديدة من أهمها : الرسوم الجمركية ، ونظام الحصص ، والرقابة على الصرف ، أو قيام الدول بنفسها بالتجارة الخارجية . وفيما يلي لمحة موجزة عن كل منها

١ ـ الرسوم الجمركية :

الرسم الجمركي هو عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على سلعة تعبر حدودها الوطنية سواء دخولاً (في حالة الواردات) أو خروجاً (في حالة

الصادرات) وتعتبر الرسوم على الصادرات نادرة نسبياً في العصور الحديثة ، وتوجد عادة في الدول المتخلفة ، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية حالياً على الرسوم المفروضة على الواردات . وهي الوسيلة التقليدية المفضلة في تطبيق سياسة الحماية التجارية .

وتوجد في كل دولة قائمة أو جدول بالرسوم الجمركية المفروضة على مختلف السلع المستوردة. وتسمى هذه القائمة بالتعريفة الجمركية Tarif .

ويمكن التفرقة بين أنواع الرسوم الجمركية استنادا إلى المعيارين التاليين :

أ ـ كيفية تقدير الرسم: ويمكن التمييز بين الرسوم القيمية والرسوم النوعية والرسوم المركبة .

فإذا فرضت الضريبة (أو الرسم) على أساس نسبة مئوية من قيمة السلعة فيسمى الرسم عندئذ رسما قيميا. وفي هذه الحالة تتغير الرسوم تبعا لقيمة السلعة فإذا ارتفعت قيمتها زادت الرسوم و العكس صحيح .

أما إذا فرضت الضريبة على أساس العدد أو الوزن أو نوع السلعة بغض النظر عن قيمتها كان الرسم في هذه الحالة نوعيا. وهنا يظل الرسم المفروض ثابتا لا يتغير مهما تغيرت قيمة السلعة .

ولما كان لكل من الرسوم القيمية والرسوم النوعية مزاياه وعيوبه فإن الرسم المركب قد تضمن كلا الرسمين معا ويكون ذلك عادة بغرض تعويض بعض التفاوت في الأنواع المختلفة للسلعة الواحدة. وبمعنى آخر، فإن الضريبة المركبة تتضمن رسما قيميا على السلع التي تتماثل وحداتها وتتفاوت قيمتها تفاوتاً كبيراً ، ورسماً نوعياً على السلع التي تتماثل وحداتها ولا تتفاوت قيمة أصنافها إلا في حدود ضيقة .

ب ـ الغرض من فرض الرسم: ويمكن التمييز بين الرسوم المالية

والرسوم الحمائية. والغرض من الرسوم المالية هو الحصول على موارد مالية لميزانية الدولة أما الغرض من الرسوم الحمائية فهـو حماية الأسواق المحلية من المنافسة الأجنبية.

ورغم أن التفرقة واضحة بين الرسوم المالية والحمائية، إلا أن الالتجاء إلى قصد المشرع وحده لا يكفي لمعرفة ما إذا كان أثر الرسم سيبقى في التطبيق ماليا بحتا أو حمائيا بحتا، لأن كثيرا من الرسوم الجمركية بالرغم من أن القصد منها حمائي، إلا أنها تدر للخزينة العامة إيرادا ماليا كبيرا. ولذا يقترح هابرلر Haberler[1] أن الرسم يكون ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض أو كانت السلعة لا تنتج أصلا في الداخل، أما في الأحوال الأخرى فيعتبر الرسم حمائيا.

٢ ـ نظام الحصص[٢]:

المقصود بنظام الحصص هو فرض القيود الكمية على الاستيراد. وذلك بأن تضع السلطات المختصة في الدولة حدا على الكميات التي يسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أن يحرم الاستيراد تماما بعد هذا الحد.

ولقد طبق نظام الحصص أساسا بغرض حماية بعض فروع الانتاج الوطني ولكنه استخدم بعد ذلك لتحقيق أهداف أخرى، مما أدى إلى انتشاره في الكثير من الدول خصوصا في الفترة التالية للحرب العالمية

---

(١) راجع: د. زكريا نصر، العلاقات الاقتصادية الدولية، بدون ناشر، ١٩٦٦، ص ص ٢٢٢ ـ ٢٢٣.

(٢) يختلف هذا النظام عن نظام « الحصص الجمركية» الذي يسمح بدخول حصة معينة من السلعة يفرض عليها رسما جمركيا منخفضا، على أن ينطبق الرسم الجمركي العادي أو المشدد على أية كمية من السلعة بعد هذه الحصة.

الثانية. ومن أهم هذه الأهداف: توازن ميزان المدفوعات، وحماية الانتاج المحلي، والمساومة بقصد الحصول على ميزات تجارية أو سياسية.

وقد تعددت صور هذا النظام منذ نشأته إبان فترة الكساد العظيم في أوائل الثلاثينيات وحتى الوقت الحاضر. إلا أنه يمكن القول إجمالا أن هذا النظام خلال تطوره قد اتخذ صورتين هما: نظام الحصة الاجمالية، ونظام الحصة الموزعة.

ويقصد بنظام الحصة الاجمالية قيام الدولة بتحديد الحصة الاجمالية من سلعة معينة دون توزيع هذه الحصة على الدول المختلفة المصدرة للسلعة، أو على المستوردين. ومن عيوب هذا النظام أنه قد يؤدي إلى انفراد إحدى الدول المصدرة بالحصة في الوقت الذي قد لا تكون فيه هذه الدولة أكثر الدول كفاءة من الناحية الاقتصادية. ولذلك فلم يؤخذ بهذا النظام لفترة طويلة وحل محله نظام الحصة الموزعة.

وفي ظل نظام الحصة الموزعة يحدد نصيب كل دولة من الدول المصدرة للسلعة التي تقوم هي باستيرادها، وفي ذات الوقت يخضع الاستيراد لشرط الحصول على ترخيص من السلطات العامة. وبذا لا تتحكم السلطات فقط في الكمية المستوردة من كل دولة، بل وأيضا تستطيع أن تنظم منح التراخيص على مدار السنة.

وقد تعمد بعض الدول إلى الجمع بين نظام الحصص، في أي صورة من صوره، وبين الرسوم الجمركية. وفي هذه الحالة فإنها تسمح باستيراد كمية معينة على أساس دفع ضريبة جمركية منخفضة، أما ما زاد عن هذه الكمية فيكون خاضعا لضريبة مرتفعة.

٣ ـ الرقابة على الصرف

يمكن للحكومة أن تتدخل في التجارة الدولية ليس عن طرق فرض

الرسوم الجمركية على الواردات أو نظام الحصص، ولكن عن طريق تحديد كمية العملة الاجنبية التي يمكن انفاقها على الواردات. فإذا ما وجدت الدولة أن الكمية المطلوبة من العملات الأجنبية، عند سعر الصرف السائد، أكبر من الكمية المعروضة فإنها تعمد إلى إشباع الطلب في حدود ما هو متوافر لديها من العملات الاجنبية.

ويتطلب ذلك أن تقوم الدولة، عن طريق إدارة النقد أو البنك المركزي، بتجميع كل ما يتوافر لها من العملات الأجنبية (سواء من حصيلة الصادرات من السلع والخدمات أو واردات رؤوس الأموال الأجنبية)، ثم تقوم السلطات النقدية بتوزيع هذه العملات على المستوردين الوطنيين، ولا مناص في هذه الحالة من الترجيح واستبعاد بعض طلبات المستوردين أو انقاص مقدارها حتى يتواءم الطلب على العملات الاجنبية مع المعروض منها.

ويتم الاستبعاد أو الانقاص على أساس التمييز بين الواردات الضرورية والكمالية فتسمح باستيراد الأولى (مواد أولية - آلات - قطع غيار. . . الخ) وتمنع استيراد الثانية (روائح عطرية - سيارات فاخرة. . . الخ). وقد يتم الاستبعاد أو الانقاص على أساس التمييز بين عملات الدول المختلفة. فتقوم السلطات النقدية برفض الجزء الأكبر من الطلب على العملة الصعبة «Hard Currency» (العملة التي تكون الكمية المعروضة منها - عند سعر الصرف السائد - أقل من الكمية المطلوبة منها)، وتشجيع الطلب على العملة السهلة (العملة التي تكون الكمية المعروضة منها - عند سعر الصرف السائد - أكبر من الكمية المطلوبة منها).

٤ - اتجار الدولة

لم يعد تدخل الدولة في التجارة الدولية قاصرا على الاساليب السابقة

فقط وإنما أصبحت الدولة تتولى بنفسها تصدير بعض السلع واستيراد البعض الآخر.

وقيام الدولة بالتصدير يستهدف بيع سلعة التصدير الرئيسية بأعلى ثمن ممكن، وبمعنى آخر تنظيم تسويقها بغية المحافظة على ثمنها في الاسواق العالمية عن طريق السيطرة على الكمية المعروضة منها. وبالطبع فإن نجاح الدولة في هذه السياسة يكون متوقفا على مرونة الطلب ومدى أهمية الدولة في الانتاج العالمي. فإذا كان الطلب على السلعة غير مرن وانتاج الدولة يمثل نسبة كبيرة من الانتاج العالمي استطاعت الدولة أن ترفع الثمن بدرجة محسوسة عن طريق تقييد الكمية المعروضة والعكس صحيح.

أما قيام الدولة بالاستيراد، فيرمي من ناحية إلى الحصول على السلعة المستوردة بأرخص ثمن ممكن، حيث الدولة أقدر من الأفراد على المساومة وتستطيع الشراء بكميات ضخمة مما يغري البائع بقبول ثمن منخفض. ويرمي من ناحية أخرى إلى استئثارها بالأرباح التي كان من الممكن أن تؤول إلى المستوردين.

الباب الثامن

التنمية الاقتصادية

يتزايد منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إحساس مختلف الشعوب والحكومات بانقسام العالم إلى دول متقدمة وأخرى متخلفة. وعلى حين تقع معظم الدول المتقدمة في قارتي أوروبا وأمريكا الشمالية، فإن معظم الدول المتخلفة تقع في قارات آسيا وإفريقيا وأمريكا الجنوبية. ومن هنا جرى العرف الاقتصادي على التفرقة بين الشمال المتقدم والجنوب المتخلف(١).

وإذا قمنا ـ وفقا للمتوفر من البيانات الاحصائية الدولية ـ بتحديد الخط الفاصل بين التقدم والتخلف الاقتصادي عند مستوى ١٠٠٠ دولار للفرد الواحد سنوياً، فسنجد أن حوالي ٧٥٪ من سكان العالم يعيشون في حالة تخلف اقتصادي. أما إذا تحدد الحد الفاصل عند ٥٠٠ دولار للفرد سنويا فسنجد أن حوالي ٦٧٪ من سكان العالم هم الذين يعيشون هذه الحالة(٢).

حقيقة تتعدد الاعتراضات على الاستدلال بمستوى الدخل الفردي وحده عند مقارنة مستويات المعيشة في الدول، إلا أنه مهما كان المعيار المستخدم في هذا الخصوص فليس في الامكان تجاهل العلاقة بين مستوى المعيشة في كل من الدول المتقدمة والدول المتخلفة والتي لا تتعدى على أحسن الفروض ١٠,٠ .

---

(١) تجدر الاشارة إلى أن الشمال ينقسم إلى شرق وغرب نظرا لتباين النظم الاقتصادية والاجتماعية واختلاف أنماط التنمية في أوروبا الشرقية عنها في أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية.

(٢) الواقع أن مستوى ١٠٠٠ دولار للفرد الواحد سنويا يمثل في الوقت الحالي المستوى العادي أو ربما المنخفض للمعيشة في الدول المتقدمة التي بلغ متوسط نصيب الفرد الواحد فيها سنويا حوالي ٤٠٠٠ دولار.

(*) كتب هذا الباب الدكتور محمود يونس.

وإذا كان الانخفاض النسبي الملحوظ في مستوى الدخل الحقيقي هو الذي يظهر التخلف الاقتصادي، فإن صغر معدل نمو هذا الدخل في غالبية الدول المتخلفة يؤكد اتساع فجوة هذا التخلف مع مر الزمن. وتظهر الاحصائيات التي تنشرها الأمم المتحدة في كتابها السنوي (Year Book) أن أحسن الدول المتخلفة حالا قد استطاعت أن تحقق نموا في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي يتراوح بين ٥٪، ٨٪ سنويا. وهذه المعدلات، في رأي خبراء التنمية، لا تعد كافية على الاطلاق لكي تتمكن هذه الدول من اللحاق بالدول المتقدمة.

ولقد دفعت الحقائق التي توضح الفجوة بين الدول المتقدمة والمتخلفة إلى الاهتمام بمشكلة التنمية الاقتصادية. وفي هذا الباب فإننا نقدم «لمحات» قد يمكن عن طريقها الاحاطة ببعض جوانب هذه المشكلة على هذا المستوى من الدراسة. وعليه فإننا سنتناول في فصل أول ماهية التنمية الاقتصادية محاولين اظهار الفرق بينها وبين النمو الاقتصادي، وكذا أهم المعوقات التي تعترض سبيلها، ثم نلي ذلك بفصل آخر نتناول فيه استراتيجية التنمية لنبرز الفرق بين استراتيجية النمو المتوازن واستراتيجية النمو غير المتوازن، وأخيرا نعرض للكيفية التي بها يتم تمويل التنمية.

الفصل الرابع والعشرون

ماهية التنمية الاقتصادية ومعوقاتها

نتناول في هذا الفصل أولاً ماهية التنمية الاقتصادية ثم نلي ذلك ببيان أهم معوقاتها .

أولاً : ماهية التنمية الإقتصادية

كثير من المؤلفات الإقتصادية التي تبحث في موضوع التنمية تستخدم كلمة نمو Growth وتنمية Development للتعبير عن معنى واحد ، ذلك لأن المفهوم العام لكل منها يتضمن زيادة الناتج القومي أو الدخل القومي الحقيقي . وفي الواقع ، فإن هناك فرق بين المفهومين يمكن توضيحه على النحو التالي :

(أ) النمو الاقتصادي :

يعرف النمو الاقتصادي على أنه الزيادة الحقيقية في الناتج القومي ، وفي نصيب الفرد من هذا الناتج ، خلال فترة زمنية معينة . وهناك ثلاثة أنواع من النمو[1] النمو الطبيعي أو التلقائي Spontanous Growth ، والنمو العابر Transient Growth والنمو المخطط Planned Growth .

ويقصد بالنمو الطبيعي ذلك الذي ينتج من القوى الذاتية المتاحة للاقتصاد دون الالتجاء إلى التخطيط على المستوى القومي . وعادة فإن مثل هذا النوع من النمو يكون بطيئاً برغم تعرضه في بعض الأحيان لتقلبات عنيفة في الفترة القصيرة . وقد سارت بعض الدول الرأسمالية المتقدمة في

---

(١) راجع : د. أنطونيوس كرم، اقتصاديات التخلف والتنمية، منشورات مركز الانماء القومي، بيروت، ١٩٨٠ ص ص ٢٣ - ٢٦ .

مرحلة من مراحل تطورها على هذا النوع من النمو وهذا النوع من النمو يتطلب مرونة كبيرة في الإطار الاجتماعي والثقافي الذي يقوم فيه لكي يمكن له أن ينتقل بسرعة من قطاع لآخر .

أما فيما يتعلق بالنمو العابر ، فكما هو واضح من اسمه ليس له صفة الاستمرار والثبات وإنما يأتي استجابة لوجود عوامل طارئة ، عادة ما تكون خارجية ، لا تلبث أن تنتهي وبانتهائها ينتهي النمو الذي أحدثته ، ويعرف الغالب الأعم من الدول النامية هذا النوع من النمو الذي يحدث استجابة للتطورات المواتية في تجارتها الخارجية ، إلا أن أثر هذا النمو يكون محدوداً بسبب جمود الإطار الاجتماعي والثقافي في هذه الدول .

أما النمو المخطط ، فهو ذلك الذي يحدث نتيجة عملية تخطيط شاملة لموارد ومتطلبات المجتمع . ولذا ترتبط فاعليته ارتباطاً وثيقاً بقدرة المخططين وواقعية الخطط المرسومة وفاعلية التنفيذ والمتابعة ومشاركة الجماهير في عملية التخطيط على جميع مستوياته وذلك على نحو ما سيرد في الباب الخاص بالتخطيط والذي سنتعرض له فيما بعد .

وجدير بالذكر أن النمو المخطط هو نمو ذاتي الحركة مثله في ذلك مثل النمو الطبيعي في حين إن النمو العابر غير ذاتي الحركة ، كما أن النمو الذاتي إذا استمر لفترة طويلة من الزمن قد يتحول إلى نمو مطرد .

(ب) التنمية الاقتصادية :

يمكن تعريف التنمية الإقتصادية بأنها « عملية » يتم عن طريقها زيادة الدخل القومي الحقيقي (مجموع الناتج القومي من السلع والخدمات النهائية)[1] لدولة ما على مر الزمن بحيث يترتب على ذلك ارتفاع متوسط

(۱) من المعروف أن الدخل القومي يتساوى مع الناتج القومي في اقتصاد ليس له معاملات=

نصيب الفرد من هذا الدخل[1] .

ويجب أن يكون واضحاً من هذا التعريف ما يلي :

١ ـ أن تعبير « عملية » يقصد به تفاعل مجموعة معينة من القوى تختلف باختلاف ظروف الزمان والمكان ينتج عنه حدوث تغيرات جوهرية في بعض متغيرات الاقتصاد القومي من أهمها التغيرات في عرض عوامل الانتاج من ناحية ، والتغيرات في هيكل الطلب على المنتجات من ناحية أخرى .

وتتمثل التغيرات في عرض عوامل الانتاج في : اكتشاف موارد اقتصادية جديدة ، وتكوين رؤوس أموال جديدة ، واستحداث اساليب انتاجية جديدة وتنمية المهارات الإنسانية ، والتعديلات التنظيمية القانونية المساعدة . . . الخ ، على حين تتمثل التغيرات في هيكل الطلب على المنتجات في : تغير التركيب الحجمي والعمري للسكان ، ومستوى الدخل القومي وطريقة توزيعه ، والتغيرات في الأذواق ، الخ .

٢ ـ أن محور الاهتمام في عملية التنمية ينصب على الدخل الحقيقي وليس الدخل النقدي . والسبب في ذلك هو أن التغيرات في الدخل النقدي تعكس التغيرات في انتاج المجتمع من السلع والخدمات وتعكس أيضاً التغيرات في المستوى العام للأسعار . فإذا حدث وتغير هذا الأخير وحده

= مع العالم الخارجي (اي اقتصاد مغلق). أما في اقتصاد له علاقات مع الخارج (اي اقتصاد مفتوح)، فإن الدخل القومي يكون أكبر من الناتج القومي إذا ما كانت الدولة تحصل على منح أو معونات من الخارج، أو عائد من استثماراتها في الخارج.
أنظر في ذلك، د. صلاح الدين الصيرفي، اقتصاديات الدخل القومي، جامعة الاسكندرية ص ٥١ وما بعدها.

(١) راجع : Meier and Baldwin, Economic Development, New York J.Wily and Sons, 1957, p.2.

دون تغير الانتاج فسيتغير الدخل النقدي ومثل هذا التغير لا يهم عند دراسة التنمية الاقتصادية . أما موضع الاهتمام فهو الدخل الحقيقي لأن التغيرات فيه تصور التغيرات التي تحدث في إنتاج المجتمع من السلع والخدمات بعد استبعاد أثر التغيرات في المستوى العام للأسعار .

٣ ـ أن زيادة الدخل القومي الحقيقي لا بد أن تقترن بارتفاع متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل (خارج قسمة الدخل القومي على عدد السكان) ، ذلك لأن عملية التنمية تحدث على مر الزمن ويحدث معها في ذات الوقت نمو في السكان وزيادة معدل نمو السكان بمعدل يفوق معدل زيادة الدخل القومي الحقيقي ، وهو جوهر عملية التنمية ، يترتب عليه انخفاض متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل والعكس صحيح . ومعنى ذلك أن الاهتمام في عملية التنمية لا ينصب فقط على زيادة الدخل القومي الحقيقي ، وإنما لا بد أن يأخذ في اعتباره نمو السكان ونمو احتياجاتهم .

ويجمل ما تقدم أن مفهوم التنمية الاقتصادية أوسع من ذلك الخاص بالنمو . فعلى حين يقتصر مفهوم النمو على زيادة الناتج (الدخل) القومي وزيادة عناصر الانتاج وكفاءتها الانتاجية ، فإن التنمية ، بالإضافة إلى ذلك ، تتضمن اجراء تغييرات جذرية ليس فقط في تنظيمات وفنون الانتاج وإنما أيضاً في هيكل الناتج وفي توزيع عناصر الانتاج بين القطاعات المختلفة للاقتصاد القومي[١] .

وجدير بالملاحظة أن مفهوم التنمية على هذا النحو لا يلقي قبولاً من عديد من الاقتصاديين[٢] ، لأنه يقع في نطاق الاقتصاد التقديري -Norma

---

(١) راجع : C. Kindleberger, Economic Development, McGraw Hill, 1965, p.3

(٢) أنظر : د. انطونيوس كرم، المرجع السابق، ص ص ٢٦ ـ ٢٧

tive Economics وليس التقريري Positive Economics ، أي أنه مفهوم تتداخل فيه الأحكام والقيم الشخصية ومعنى ذلك أنه بقدر ما تختلف آراء الكتاب بالنسبة لما يجب أن تكون عليه أهداف وسياسات التنمية بقدر ما تتعدد وتتباين تعريفات التنمية الاقتصادية .

ومهما يكن هنالك من أمر ، فالذي لا شك فيه أن مفهوم التنمية الاقتصادية أوسع وأشمل من مفهوم النمو الاقتصادي فالأولى ـ أي التنمية ـ تشتمل بالإضافة إلى النمو ، بالمعنى السابق الإشارة اليه ، تقليصاً مضطرداً في عدد العاطلين الذي لا يعملون ، وفي عدد الذين يعيشون في حالة فقر مدقع ، وتحسيناً مستمراً في توزيع الدخل بين فئات ومناطق الدولة الواحدة ، وتلبية الحاجات المادية الأساسية للانسان من مأكل وملبس ومسكن . . . الخ . وفي الواقع فإن التنمية الاقتصادية بهذا المعنى تختلف عما يسمى بالتنمية الشاملة التي تعني النهوض الشامل للمجتمع بأسره[1] ، بما في ذلك تنمية قدرات الإنسان المادية والعقلية وتوسيع مجالات الاختيار أمامه بما يسمح بتحقيق طموحاته في شتى المجالات ويساعده على تقوية اعتماده على ذاته والمشاركة في إبداء الرأي بحرية والمساهمة في إتخاذ القرارات التي تهمه كمواطن . . . الخ .

على أنه مهما كان المعنى المقصود بالتنمية الاقتصادية ، فإن غالبية الذين يتناولون هذا الموضوع بالدراسة والتحليل ينصب بعض اهتمامهم على الأقل على ما يطلق عليه معوقات التنمية الاقتصادية . وهذا هو ما سنشير اليه ببعض التفصيل في البند التالي :

---

(١) أنظر: G Meier, Leading Issues in Economic development, Oxford University Press 3d Edition, 1974, p.6.

ثانياً : معوقات التنمية الاقتصادية :

بالرغم من أن الدول المتخلفة تشترك في عدد من الخصائص الرئيسية (مثل عدم كفاية رؤوس الأموال المنتجة ، وتخلف طرق الانتاج ، وإختلال التوازن في العلاقات السائدة بين مختلف عوامل الانتاج ، والتبعية الاقتصادية للخارج وما إلى غير ذلك) ، فإنها - أي الدول المتخلفة - تختلف اختلافاً بينا في العديد من أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ولذا فإن هذه الدول لا تتفق في كافة ما يعوق طريقها إلى التنمية بسبب تفاوت هذه المعوقات في أهميتها النسبية من دولة لأخرى ، بل ولاختلاف الأهمية النسبية لما تواجهه الدولة الواحدة من معوقات باختلاف مراحل نموها الاقتصادي .

وبصفة عامة ، يمكن تقسيم معوقات التنمية الاقتصادية إلى معوقات داخلية ومعوقات خارجية مع الأخذ في الاعتبار أن هذا التقسيم - أو غيره من التقسيمات - هو بالضرورة تقسيم تحكمي إلى حد كبير بسبب تميز المعوقات التي تعترض طريق التنمية بدرجة عالية من التأثير والتأثر المتبادل سواء كانت تنتمي إلى هذه المجموعة أو تلك ، وبمعنى آخر بسبب تداخل هذه المعوقات على نحو يتعذر معه الفصل بينها في كثير من الأحوال .

(أ) المعوقات الداخلية :

تتمثل هذه المعوقات ، من ناحية ، في قصور عوامل الانتاج سواء من الناحية الكمية أو الكيفية أو الاثنين معاً ومثل هذه المعوقات تسمى « المعوقات الإقتصادية » . كما تتمثل - من ناحية أخرى - في طبيعة النظم الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة وكذا الاطار الثقافي للمجتمع (القيم والحوافز والتقاليد والمعتقدات . . . الخ) . ومثل هذه المعوقات تسمى إجمالاً « المعوقات الاجتماعية والثقافية » .

١ ـ المعوقات الاقتصادية :

دون اعطاء أية أولوية لأحد المعوقات على الآخر فإن أهم هذه المعوقات يتمثل في :

(أ) الحلقات المفرغة : وتتجسد « الحلقات المفرغة Vicious Circles في تفاعل مجموعة من القوى على نحو من شأنه ابقاء الدول المتخلفة على حالتها من التخلف[1] . وهذا يعني أن خصائص التخلف سواء كانت اقتصادية أو تكنولوجية أو إجتماعية وسياسية لا ترتبط فقط ببعضها البعض ، وإنما تتفاعل فيما بينها بشكل دائري على نحو يجعل كل خصيصة في ذات الوقت سبباً ونتيجة لغيرها من الخصائص . ومؤدي ذلك أن الدول المتخلفة تكون فقيرة لأنها فقيرة » .

وفي الواقع فإن هناك العديد من الحلقات المفرغة ، إلا أن الحلقة الرئيسية فيها هي ما تعرف « بالحلقة المفرغة للفقر » . وتتحصل في أن إنخفاض مستوى الدخل القومي الحقيقي يؤدي إلى إنخفاض مستوى الدخل الفردي وهذا بدوره يؤدي إلى انخفاض مستوى التغذية والصحة وهو ما يؤدي إلى إنخفاض مستوى الكفاءة الانتاجية ومن ثم انخفاض مستوى الدخل الحقيقي للفرد ، وهكذا تكتمل الحلقة ، بمعنى أن « فقر الدول المتخلفة يتمخض عن ابقائها في الفقر » .

ولقد أشار نيركسه Nurkese إلى حلقتين ربما كانا من أهم الحلقات المفرغة أحدهما في جانب العرض من رأس المال النقدي (الادخار) والأخرى في جانب الطلب على ذات رأس المال .

وتتمثل الحلقة الأولى ، في أن انخفاض الدخل الفردي في الدولة

---

(1) راجع: R. Nurkse, Problems of Capital Formation in underdeveloped Countries, Oxford University Press, 1967, p.4.

المتخلفة يعني انخفاض القدرة على الادخار وهو ما يترتب عليه انخفاض رأس المال المستثمر ، وهذا بدوره يعني انخفاض الانتاجية الأمر الذي يترتب عليه انخفاض الدخل الفردي . وبهذا تكتمل الحلقة المفرغة من جهة العرض .

أما الحلقة الثانية ، فتتمثل في أن انخفاض حجم السوق المحلية يعني ضعف الحافز على الاستثمار مما يعني انخفاض رأس المال المستثمر وهو ما يترتب عليه انخفاض الانتاجية وهذه بدورها تعني انخفاض مستوى الدخل الحقيقي للفرد أي انخفاض القوة الشرائية المتاحة له ، وهذه يترتب عليها ضعف حجم السوق المحلية وهو ما يترتب عليه ضعف الحافز على الاستثمار . وبهذا تكتمل الحلقة المفرغة من جهة الطلب .

ويرى نيركسه أن إنخفاض الدخل الذي يعكس انخفاض الانتاجية هو القاسم المشترك أو نقطة الالتقاء بين الحلقتين[١] . وعلى ذلك فإنه ـ أي نيركسه ـ يعطي أهمية خاصة لعامل التكوين الرأسمالي Capital Formation لأنه يرى أن فقر الدول المتخلفة يرجع إلى حد ما إلى نقص التجهيزات الرأسمالية المناسبة وذلك بسبب انخفاض القدرة على الادخار وضعف الحافز على الاستثمار .

(ب) ضيق الأسواق المحلية :

يرى كندلبرجر Kindleberger أن من العقبات الرئيسية التي تقف حجر عثرة في طريق التنمية في الدول المتخلفة ضيق أسواقها المحلية[٢] . فالتصنيع لا بد أن يعتمد ، على الأقل في مراحله المبكرة على الأسواق المحلية وذلك لأن فرص التصدير إلى الأسواق الخارجية عادة ما تكون

---

(١) راجع : Nurkse, Op.cit., p.495.

(٢) E.E. Hagen, The Economics of Development, Home Wood, Irwin, 1968, p.p. 126 — 127.

محدودة بسبب ما يعترض طريقها من قيود أو منافسة دولية تتطلب مواجهتها كفاية انتاجية عالية قلما تتوافر للكثير من هذه الدول في المراحل الأولى للتصنيع . يضاف إلى ذلك ، أن ضيق الأسواق المحلية قد يؤدي إلى تقييد حجم المشروعات ووجود فائض غير مستغل في طاقاتها الانتاجية ، الأمر الذي يؤدي ليس فقط إلى زيادة تكاليف الانتاج ولكن أيضاً إلى عدم الانتفاع بمزايا الانتاج الكبير »[1] .

وفي الواقع ، فإن نطاق السوق المحلية في أية دولة يعتمد على عوامل كثيرة من أهمها :

- **إنخفاض مستوى الدخل الحقيقي للفرد** : فكلما انخفض هذا المستوى زادت نسبة ما ينفقه الفرد على الغذاء وضعفت قوته الشرائية الحقيقية بالنسبة للسلع المصنعة التي يزداد استهلاكها عادة عندما يتجاوز الدخل حد الكفاف . وعلى ذلك ، فإن الأسواق المحلية في كثير من الدول المتخلفة لا تكاد تتسع لاستيعاب ما تنتجه وحدة اقتصادية واحدة في كثير من فروع الصناعة فيما عدا صناعات السلع الاستهلاكية الضرورية .

- **حجم السكان** : ففي بعض الدول المتخلفة ، وبصرف النظر عن مستوى الدخل الحقيقي للفرد ، يكون حجم السكان أصغر من أن يهيء سوقاً كافية لاستيعاب ما تنتجه وحدة اقتصادية واحدة في بعض فروع الصناعة على مدار العام . وذلك من شأنه تقييد التصنيع في مثل هذه الدول .

- **الانتاج بقصد الاكتفاء الذاتي** : وعادة ما يشاهد ذلك في كثير من المجتمعات الزراعية المتخلفة حيث يكون الانتاج أساساً للاستهلاك

---

(1) U.N. Economic Bulletin for Aisia & The Far East, Dec. 1961, p.p. 68 — 71.

وبقصد الاكتفاء الذاتي ، وحيث تضيق حجم المبادلات التي تتم في صورة نقدية . وأمر هذا شأنه لا بد أن يؤدي إلى ضيق حجم السوق[1] .

(د) **عدم توافر وسائل النقل والمواصلات** : فالذي لا شك فيه أن عدم توفر هذه الوسائل ، بالإضافة إلى ارتفاع تكاليفها ، إلى جانب النقص في معدات التخزين يقف عائقاً أمام اتساع حجم الأسواق المحلية في الدول المتخلفة وهو ما يؤدي إلى حرمانها من الاستفادة بمزايا التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولي . ناهيك بطبيعة الحال عن أن عدم توافر وسائل النقل والمواصلات في هذه الدول يحول دون امكانية تنقل عناصر الانتاج والأفراد الذين قد يكون لديهم القدرة على نشر التقدم في ربوع الدولة .

(جـ) نقص الموارد الطبيعية :

حقيقة أنه من الصعب الادعاء بأن أي دولة تعاني من نقص مطلق في مواردها الطبيعية ، حيث أن امكانية الاستفادة من هذه الموارد تعتمد على المعرفة الفنية وأحوال الطلب والاكتشافات الجديدة . ورغم ذلك ، فإن الدول المتخلفة غالباً ما تتصف بضعف المتاح لديها من الموارد الطبيعية إذا ما قورنت بالمتاح منها لدى الدول المتقدمة .

وفي الواقع ، فإن الأراء كثيراً ما تختلف حول تقدير أهمية الموارد الطبيعية بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية . ومهما يكن من شأن هذا الاختلاف ، فالذي لا شك فيه أن توافر الموارد الطبيعية وتنوعها ومستوى كفاءتها قد يكون عاملاً مساعداً على سرعة تحقق التنمية الاقتصادية أو على الأقل يهيء لها فرصة أفضل . يضاف إلى ذلك ، أن النقص في بعض الموارد الطبيعية قد لا يكون عائقاً في سبيل التنمية طالما أمكن الحصول على

---

(1) د. سعيد النجار ، الوحدة الاقتصادية بين البلاد النامية ، معهد الدراسات المصرفية ، ١٩٦٣ ، ص ٢٠ .

هذه الموارد من خلال التجارة أو عن طريق احلال عامل إنتاجي محل عامل آخر . وتجربة اليابان وسويسرا وإنجلترا خير ما يشهد على ذلك فرغم أن هذه الدول لا تمتلك سوى القليل من الموارد الطبيعية ، إلا أنها استطاعت أن تحقق معدلات سريعة للتنمية ، في حين لم يتحقق ذلك للكثير من الدول المتخلفة رغم وفرة مواردها الطبيعية[1] .

وعلى وجه العموم ، فلقد أصبح من المسلم به في الوقت الحاضر أن للموارد الطبيعية دوراً ثانوياً في عملية التنمية . وفي هذا الصدد يقول الاقتصادي الهندي كوريهارا « أن اقتصاد يتمتع بوفرة الموارد الطبيعية ولكن تنقصه التكنولوجيا و/أو رؤوس الأموال اللازمة لتنمية هذه الموارد يكاد يكون في نفس الفقر الذي يعانيه اقتصاد لا تتوافر له هذه الموارد »[2] .

ورغم ذلك ، فإن تأخر فنون الانتاج بالاضافة إلى ندرة رأس المال في الدول المتخلفة يضاعف من أهمية وفرة الموارد الطبيعية وتنوعها في هذه الدول خصوصاً وأنها تفتقر إلى النقد الأجنبي اللازم لاستيراد ما تتطلبه عملية التنمية من آلات ومعدات وخلافه . ناهيك عما قد تفتقر اليه من مواد أولية زراعية أو معدنية أو نقص في بعض المواد الغذائية مما يزيد من حاجتها إلى النقد الأجنبي .

(د) عدم كفاية البنية الأساسية اللازمة للانتاج :

وتتمثل أهم مكونات البنية الأساسية Infrastructure في مجالات النقل والمواصلات والاتصالات وبعض أنواع المرافق العامة . إن مثل هذه المشروعات تخدم العديد من الصناعات مما يتمخض عنه في نهاية الأمر انخفاض التكاليف المتغيرة للوحدة من المنتج وهو ما قد يساعد في رفع عملية التنمية .

---

(1) جيرالد ماير - روبرت بالدوين ، التنمية الاقتصادية ، الجزء الأول ، مترجم ، ص ٥٢ .
(2) راجع : د . علي لطفي ، التنمية الاقتصادية ، دراسة تحليلية ، القاهرة ، ١٩٧٢ ، ص ١١١ .

والمشكلة التي تواجهها الدول النامية في هذا الصدد ـ حسبما يرى البعض ـ هي أن مشروعات البنية الأساسية تكون أكثر كفاءة إذا كانت مشروعات ضخمة ، ولأن هذه الدول لا تتوافر لديها المدخرات الكافية لتمويل هذه المشروعات فهي لا تقيمها أو إذا أقامتها فإنها تكون ذات أحجام صغيرة وهو الأمر الذي قد يتعذر معه ـ أو ربما يستحيل ـ زيادة الانتاجية .

والواقع من الأمر أن هذا المنطق قد يكون فيه الكثير من المبالغة . فالدول المتخلفة قد يمكنها الاقتراض من المنظمات الدولية ، أو من بعض الدول ، لأجل اقامة مشروعات البنية الأساسية التي تخدم اقتصادها القومي . كما أنه في غالب الأحيان يمكن اقامة بعض مشروعات البنية الأساسية ذات الحجم الكبير مثل الطرق سواء كانت ترابية أو مرصوفة ، والمولدات الكهربائية سواء المدارة بالطاقة الكهربائية أو النووية . وحتى بالنسبة للسكك الحديدية ، وهي أقل أنواع مشروعات البنية الأساسية قدرة على التجزئة ، فيمكن الاستعاضة عنها بالنقل البري أو عن طريق المجاري المائية .

إن المشكلة الأساسية التي تجابهها الدول النامية في هذا الخصوص هي أنه إذا ما أقيم مشروع البنية الأساسية كبير الحجم فلكي يتسنى تحقيق الوفورات المرجوة منه فإن الأمر يتطلب استخدام المشروع استخداماً كاملاً . وغالباً ما لا تستخدم الدول النامية هذه المشروعات الكبيرة بطاقاتها القصوى ومن ثم فإن خدمات هذه المشروعات مع بداية عملية التنمية تكون مرتفعة التكلفة إذ لا بد من انقضاء فترة ، قد تكون طويلة ، قبل التمكن من استخدام طاقات المشروع بكاملها . ومعنى ذلك أن مشروعات البنية الأساسية في عملية التنمية لها أهمية كبيرة والمسألة ليست في صغر أو كبر حجم المشروع ولكن في تعدد المشروعات وكفاءتها على نحو

يمكن الدولة من تخفيض نسبة المستخدمات الداخلة في أي وحدة من الوحدات المنتجة

٢ ـ المعوقات الاجتماعية والثقافية :

لا ترجع المعوقات التي تعاني منها الدول النامية وتعترض سبيلها إلى التقدم إلى قصور العوامل الاقتصادية وحدها على نحو ما سلف البيان ولكن إلى العديد من المعوقات التي تنبعث من طبيعة النظم السائدة والاطار الثقافي للمجتمع . وفيما يلي عرض مختصر لأهم هذه المعوقات

(أ) أبعاد المشكلة السكانية :

وتتمثل هذ الأبعاد في :

ـ ارتفاع معدل نمو السكان . فلقد بلغ معدل النمو السنوي للسكان في الدول المتخلفة اكثر من ضعفي نظيره في الدول الرأسمالية المتقدمة (٢,٥٪ مقابل ١٪)،١,٧٤ ضعف ما هو عليه في الدول الاشتراكية (٢,٥ ٪ مقابل ١,٥ ٪) . ويرجع السبب المباشر لزيادة السكان في الدول النامية إلى إنخفاض معدل الوفيات (من الأطفال بصفة خاصة) دون أن يواكب ذلك انخفاض في معدل المواليد[١] .

ـ سوء توزيع السكان . ففي غالبية الدول النامية يتركز معظم السكان في منطقة أو عدة قليل من المناطق والمدن في الوقت الذي تبقى فيه المناطق الأخرى شبه خالية من السكان ويرجع سوء توزيع السكان في

(١) الواقع أن الزيادة في سكان العالم بصفة عامة ترجع إلى التحسن الكبير الذي تحقق في مجال محاربة الأمراض المعدية والمزمنة والمجاعات وكذا في تحسن معدل وفيات الأطفال ، وعلى حين أن الدول المتقدمة استطاعت أن تحقق إنخفاضاً ملموساً في كل من معدل المواليد ومعدل الوفيات ، فإن الدول النامية لم تنجح إلا في تخفيض معدل الوفيات (خصوصاً عند الأطفال) وما زال شبح الأمراض والمجاعات يهدد شعوب هذه الدول

هذه الدول إلى أسباب عديدة أهمها السياسات الاقتصادية والاجتماعية التي شجعت السكان على الهجرة من الريف إلى المدينة بحثاً عن حياة أفضل .

ـ التركيب الهرمي للسكان . ففي حين لا تزيد نسبة الذين هم دون سن الخامسة عشرة عن ٢٥ ٪ في الدول المتقدمة ، فإن هذه النسبة في الدول النامية تبلغ حوالي ٥٠ ٪ من عدد السكان . ولعل هذا ما يقصد به عبارة الدول الفتية Young Nations التي يطلقها البعض على الدول النامية ، ومعنى زيادة عدد الذين لم يبلغوا سن الرشد عن عدد الذين يشكلون قوة العمل هي زيادة العبء الذي يتحمله العامل في الدول النامية تجاه غير العاملين (جزئياً أو كلياً) .

ـ الكثافة السكانية . وهذا البعد من مشكلة السكان لا يعاني منه في الواقع الا القليل من الدول النامية[1] . وهي تلك التي تتركز في جنوب وجنوب شرقي آسيا ودول مثل لبنان والبحرين ومصر إذا اخذنا في الاعتبار كثافة السكان بالنسبة للأرض الزراعية . والواقع أن بعض الدول النامية لا يعاني من الكثافة بل يعاني من انخفاضها (مثل سوريا والعراق والجزائر وسلطنة عمان) . وهو الأمر الذي يمثل عقبه أمام تنمية وتصنيع مثل هذه الدول .

وحاصل ما تقدم أن ارتفاع معدل نمو السكان وسوء توزيعهم وتركيبهم الهرمي يفرض على الدول النامية في المدى القصير والمتوسط أعباء ضخمة في مجال الأمن الغذائي والسكن المناسب والخدمات الصحية والتربوية وفرص العمل . . . وغيرها . وهي أمور كلها تعرقل مسار التنمية الاقتصادية .

---

(١) الجدير بالذكر أن هناك دولاً متقدمة كثافتها السكانية أعلى بكثير من معظم الدول النامية ، إلا أن الحديث هنا ينصرف أساساً إلى الدول النامية .

(ب) عدم ملاءمة البيئة الاجتماعية والثقافية

ومن أهم ما يذكر في هذا الخصوص ما يلي :

- إرتفاع نسبة الأمية . حيث تتفشى الأمية في صفوف الشعب خصوصاً الفلاحين والنساء . فعلى حين نجد أن نسبة الأمية في الولايات المتحدة مثلاً تقارب ١٪ من السكان ، فإنها تصل في الكثير من الدول النامية إلى ٨٠٪ (الهند ، الباكستان ، كينيا ، المغرب ، إيران) وربما ٩٠٪ (تشاد) . وفي ظل تفشي الأمية على هذا النحو تصبح عملية التنمية معقدة للغاية لأنه يكون من الصعب توفير الأيدي العاملة المدربة والكفاءات العالية والمتوسطة التي تتطلبها عملية التنمية . ناهيك عن صعوبة إقامة مؤسسات ديمقراطية يستطيع الشعب من خلالها المشاركة في التنمية .

- سوء الوضع السكني . وهذا نتيجة طبيعية للفقر والانفجار السكاني وسوء استغلال الموارد البشرية والطبيعية المتاحة للدول المتخلفة . وكيف يتسنى للعنصر البشري رفع انتاجية ومستواه الصحي والنفسي في وقت يتقاسم فيه الغرفة الواحد مع ثلاثة أشخاص أو أكثر (كما في الباكستان والمكسيك وسوريا وغيرها) وكيف يمكن لعملية التنمية أن تنطلق في ظل هذا الوضع ؟ ثم كم هي الأموال التي يتعين على حكومات الدول النامية تخصيصها من أجل تحسين الاسكان ؟ لا شك أنه من الصعب الإجابة عن هذه التساؤلات في المجال الراهن ولكن مجرد إثارتها يوضح - ولو جزئياً - مدى ما يعترض طريق التنمية من صعوبات .

- إنخفاض المستوى الصحي . فالمستوى الصحي في معظم - إن لم يكن كل - الدول المتخلفة ما زال منخفضاً إذا قورن بمثيله في الدول المتقدمة . ففي الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً يوجد طبيب لكل ٦٠٠ مواطن تقريباً في حين أن عدد المواطنين لكل طبيب في كينيا هو حوالي

١٦٠٠٠ وفي المغرب حوالي ١٤٠٠٠ وفي الهند حوالي ٤٠٠٠ (في الوقت الذي تقدم فيه للولايات المتحدة وكندا عشرات الآلاف من الأطباء من خلال ما يعرف بهجرة العقول) . أيضاً ، فإن السعرات الحرارية المتاحة للفرد في الدول النامية منخفضة . كذلك تمثل نسبة وفيات الأطفال (برغم التحسن الذي طرأ عليها) أحد مؤشرات الجهل والفقر وإنخفاض المستوى الصحي والسكني والغذائي للمواطنين ، هذا بالإضافة إلى إنخفاض توقع الحياة في هذه الدول (أي عدد السنوات التي يحتمل أن يعيشها الفرد) .

(حـ) القيم الاجتماعية السائدة :

ويتضح ذلك من خلال الآتي :

ـ المعتقدات الدينية . فدولة كالهند مثلاً تحظر ذبح الأبقار . وفي الوقت الذي فيه يعاني ملايين الهنود من سوء التغذية ونقص البروتينات الحيوانية تجد عشرات الملايين من الأبقار تجوب الشوارع والساحات في المدن الكبرى دون أن يجرأ أحد على إزعاجها.أيضاً ، فإن الفئران تأكل وتتلف نسبة كبيرة من الحبوب التي تنتجها الهند وليس في الامكان القضاء عليها لأن المعتقدات الدينية تحول دون ذلك .

ـ التاريخ الحضاري . فالحضارة الصينية مثلاً كانت حتى وقت ليس بالبعيد (أواخر الأربعينات من هذا القرن) تضع التجار ورجال الأعمال في أسفل سلم المراتب الاجتماعية ، وفي قمة هذا السلم تضع الفلاسفة والقادة العسكريين ورجال الدين . وحضارة هذا شأنها يصعب لرجل الأعمال أن يقود العملية الاستثمارية ويتحمل المجازفة[١] .

---

(١) ولعل في ذلك ما يفسر النجاح النسبي الذي حققه النمط الشيوعي الذي يعتمد على دور الدولة في عملية التنمية على أساس أنها تعمل للصالح العام . ورغم ذلك فإن الدين ما زال يمثل عقبة رئيسية تواجه هذا النظام .

- النظام الطبقي . وفي ظل هذا النظام تورث المهن أباً عن جد ، ومعنى ذلك أن المهن توزع على أساس الانتماء إلى فئة اجتماعية معينة وليس على أساس الكفاءة . ومثل هذا النظام لا يفسح المجال للفرد من الخروج من الوضع الذي ورثه والبيئة التي نشأ فيها وهو ما يجعل عملية التنمية القائمة على التجديد وتحرك عوامل الانتاج تجاه الأنشطة الاقتصادية الاكثر ربحية عملية شاقة . والهند خير مثال على ذلك . وبرغم أن هذا النظام قد الغي فيها رسمياً منذ أواخر الأربعينات إلا أن الكثير من قيم هذا النظام لا تزال موجودة نظراً لعمق جذوره التاريخية[1] .

- العلاقات القبلية والعائلية . وفي ظل هذه العلاقات تعطي الوظائف على أساس القربى والعوامل الشخصية وليس على أساس الكفاءة وهو الأمر الذي يعمل على إنخفاض الانتاجية ويحفز على الفساد وسوء الإدارة ويؤدي إلى المحسوبية والمحاباة ويقوي نمط العلاقات الشخصية ويؤثر في قدرة الأفراد على إتخاذ القرارات الموضوعية . وذلك كله لا يتلاءم مع متطلبات التنمية الاقتصادية .

(د) نقص فئة المنظمين والإداريين .

أعطي كثير من الاقتصاديين وبصفة خاصة شومبيتر أهمية بالغة للمنظمين الذين يمكن لهم قيادة عملية التنمية الاقتصادية ، وذلك من منطلق أن المنظم هو المحرك لهذه العملية وإذا كانت الاكتشافات والتطورات العلمية والتكنولوجية تفتح آفاقاً اقتصادية واسعة لمن يريد الاستفادة بها ، فإن المنظم هو المؤهل الوحيد الذي يمكنه تحويلها إلى مشروعات اقتصادية مربحة لأنه يعمل دائماً على ابتكار أساليب انتاجية

(١) راجع : د . عمر محيي الدين ، التخلف والتنمية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٧٦ ، ص ١٤٦-١٤٧ .

جديدة بل ويعمل على انتاج سلع جديدة وفتح أسواق جديدة لم تكن معروفة من قبل .

إن مثل هؤلاء المنظمين غالباً ما يتعذر وجودهم في الدول المتخلفة لأسباب تتعلق بالظروف الاجتماعية والاقتصادية التي تعيشها هذه الدول. ففي ظروف الفقر والجهل وسوء الوضع السكني وإنخفاض المستوى الصحي وسيادة قيم اجتماعية متحجرة . بالإضافة إلى السياسات الجامدة غير المستقرة ، يصبح وجود مثل هؤلاء المنظمين أمراً عسيراً .

وحتى الإداريين الأقل كفاءة من المنظمين ، فإنه في ظل ظروف التخلف التي تعيشها الدول النامية ،والتي سبق وأشرنا اليها ، ليس من السهل وجودهم أو بروزهم . ففي ظل النظم التعليمية السائدة ، وغياب التوجيه التربوي السليم ، وعدم وجود نظام للحوافز ، فإن الكفاءات الإدارية والتنظيمية تبقى في حالة ندرة شديدة فطالما أن الشخص المناسب لا يوضع في المكان المناسب وفي الوقت المناسب ، فإن بعض الكفاءات . رغم ندرتها ـ تصاب بحالة من اليأس والشعور بالاحباط وهو ما يدفع بها أما إلى اللامبالاة أو الانضمام إلى العقول المهاجرة .

(هـ) ضعف الطبقة المتوسطة :

ففي الكثير من الدول المتخلفة نجد أن الأكثرية الساحقة من السكان تعيش في حالة فقر مدقع ، في حين أن أقلية ضئيلة لا تزيد عن ٥ ٪ من المجموع الكلي للسكان ، والتي منها تتكون النخبة الحاكمة وحاشيتها ، تتمتع بامتيازات كثيرة وتتركز في يدها الثروة القومية . ولقد ترتب على ضعف هذه الطبقة . أو ربما في بعض الأحيان عدم وجودها ـ أثار سيئة أدت إلى إعاقة التنمية في الدول المتخلفة من بين لهذه الآثار :

ـ ضعف مستوى الادخار . إذ أن الغالبية العظمى من السكان

فقيرة ولا تكفي دخولها لمواجهة ضرورات الحياة ، أما الطبقة الارستقراطية (الأغنياء) فإن ادخارهم قليل بسبب انفاقهم البذخي في شراء السلع الكمالية .

ـ عدم توافر طبقة الفنيين . وهؤلاء هم الذين تقوم على أكتافهم النهضة الاقتصادية كما حدث في أوروبا الغربية وأمريكا . بل إن بعض الكتاب يرى أن الثورة الصناعية لم تكن ممكنة لولا الطبقة المتوسطة التي يتمتع أفرادها بالعلم والكفاءات والطموحات .

ـ انعدام الاستقرار السياسي . فمعظم الأنظمة في الدول النامية لا تلقي الدعم الشعبي القوي الذي تحتاجه لكي تتفرغ لعملية التنمية ومن ثم فهي تكرس معظم وقتها للسهر على حماية نفسها من المشككين في شرعيتها مستندة في ذلك إلى الجيش والبوليس والمخابرات . ويرى البعض أن السبب الرئيسي لانعدام الاستقرار السياسي هو ضعف الطبقة المتوسطة .

(ب) المعوقات الخارجية :

تتمثل المعوقات الخارجية للتنمية الاقتصادية في تلك المعوقات التي يفرضها الاطار الراهن للعلاقات الاقتصادية الدولية فتعرقل سبيل الدول المتخلفة إلى التنمية . ولقد تبلورت معالم هذا الاطار خلال القرن التاسع عشر ، ومع نهايته كانت الدول المتخلفة عموماً قد وقعت في قبضة التبعية الاقتصادية للدول الرأسمالية الغربية وهو الأمر الذي ترتب عليه عدم امكانية الدول المتخلفة في إنتهاج سبيل الدول التي تسنى لها خلال القرن التاسع عشر أن ترتقي إلى مصاف التقدم ، وهي ما يطلق عليها اليوم المتقدمة

ودون أن نخوض في تاريخ الاستعمار السياسي والاقتصادي ، وهو ما أدى إلى التعبية الاقتصادية للدول المتخلفة ، فإننا سنقتصر على عرض أهم مظاهر هذه التبعية وكذا أهم الآثار الاقتصادية المترتبة عليها .

أولاً - مظاهر التبعية الاقتصادية :

تتمثل أهم هذه المظاهر فيما يلي :

١ - اعتماد الدخل القومي على الصادرات من المواد الأولية :

فعلى حين نجد أن نسبة الصادرات من النفط والمعادن والمواد الأولية الأخرى إلى اجمالي الصادرات في الدول المتقدمة ضعيفة (٣٠ ٪ في امريكا ، ٢٣ ٪ في فرنسا ، ١٩ ٪ في بريطانيا ، ١٧ ٪ في ايطاليا) ، فإنها ترتفع ارتفاعاً كبيراً في الدول المتخلفة . فعلى سبيل المثال تبلغ هذه النسبة (عام ١٩٧٧) في مصر ٧٥ ٪ وفي المغرب ٧٩ ٪ ، وفي سوريا ٨٠ ٪ وفي العراق ٩٩ ٪ وفي السعودية ١٠٠ ٪ وكذلك ليبيا[١] .

يضاف إلى ذلك ، أن عدداً كبيراً من الدول المتخلفة يعتمد في صادراته على سلعة أو سلعتين فقط ، وهو ما يعني أن هذه الدول لا تعتمد على الخارج فقط في تصريف فائض انتاجها من السلعة أو العدد المحدود من السلع التي تتخصص في تصديرها ، وإنما تعتمد عليه أيضاً في الحصول على العديد من السلع الأساسية ، وخاصة المصنعة ، التي لاتنتجها محلياً .

ومجمل ما سبق أن مستويات الدخل والعمالة والمعيشة في الدول المتخلفة إنما تتوقف بصفة أساسية على مستوى الأحوال الاقتصادية في الدول المتقدمة . ليس هذا فحسب وإنما تتوقف هذه المستويات أيضاً على ما تلقاه صادرات هذه السلع من رواج (أو كساد) في الأسواق الخارجية . فكساد

---

(١) راجع في هذا الخصوص : البنك الدولي ، تقرير عن التنمية في العالم ، ١٩٨٠

إحدى سلع التصدير لا يعوضه رواج العديد من صادراتها الأخرى كما هو الحال بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة .

٢ ـ سيطرة الأجهزة الأجنبية على عمليات التجارة الخارجية :

ففي الكثير من الدول المتخلفة تسيطر الشركات الأجنبية على مكاتب الاستيراد والتصدير ، والبنوك ، وشركات التأمين ، وأجهزة النقل . . الخ . بل أنها تتعدى ذلك أحياناً إلى ملكية المشروعات التي تنتج المواد الأولية وتقوم بتصديرها إلى الدول المتقدمة التي تنتمي اليها مثل شركات الشاي الكبيرة في سيلان وشركات المناجم في الكونغو وشركات الفواكه المتحدة في جمهوريات امريكا الوسطى . . . وغيرها .

ولقد ترتب على ذلك انسلاخ قطاع التصدير عن الاقتصاد القومي فأصبح يشكل اقتصاداً منعزلاً يختلف عن بقية مكونات الاقتصاد في أساليب الانتاج ومستوى الكفاءة الانتاجية ويعتمد على رؤوس الأموال الأجنبية والأسواق الخارجية .

ولقد تمخض عن ذلك نشوء ظاهرة « الاقتصاد الثنائي » أو على الأقل تفاقم حدتها . بمعنى آخر ، فإن الاقتصاد القومي ينشطر إلى قطاعين أحدهما متقدم من الناحية التكنولوجية والآخر تقليدي متخلف من حيث المعدات ، محدود القدرة على النمو[١] .

٣ ـ اعتماد الاستثمار القومي على رؤوس الأموال الأجنبية :

تتخذ التبعية للخارج أيضاً صورة الاعتماد على مدخرات الدول المتقدمة في تعزيز المدخرات المحلية وذلك لأن المدخرات الوطنية المتاحة بالدول المتخلفة تتسم بالانخفاض بصفة عامة وتقل بكثير عن المعدلات

---

(١) شارل بتلهم ، التخطيط والتنمية ، مترجم ، ص ٣٤ .

المطلوبة لتراكم رؤوس الأموال التي تحتاج اليها التنمية الاقتصادية . وعلى سبيل المثال ، نجد أن رؤوس الأموال الخارجية التي تدفقت في عام ١٩٧٨ إلى مصر حوالي ٢٥٠٠ مليون دولار ، وإلى المغرب حوالي ١٢٠٠ ، وإلى سوريا حوالي ٧٠٠ ، وإلى تونس حوالي ٦٠٠ وإلى لبنان حوالي ١٠٠ (١) .

وبطبيعة الحال فإنه يترتب على توقف انسياب هذه المدخرات انخفاض يعتد به في مستوى الاستثمار أو مستوى الاستهلاك القومي إذا ما ظل الاستثمار عند المستوى الذي كان عليه من قبل . يضاف إلى ذلك أنه بسبب اعتماد الدول المتخلفة على الخارج في الحصول على الآلات والمعدات وبعض المواد الأولية وأحياناً المواد الغذائية ، فإنها تتعرض باضطراد لعجز في موازين مدفوعاتها خلال عملية التنمية حتى لو تسنى لها الارتفاع بمستوى الادخار الوطني إلى المعدل المرغوب فيه لتراكم رؤوس الأموال . ومن هنا كان اعتمادها على المدخرات الأجنبية للتغلب على ما قد يلابس عملية التنمية من عجز في ميزان المدفوعات .

ويتمخض عن زيادة ديون الدول النامية للخارج زيادة عبء خدمة هذه الديون(٢) . وإذا لم تستطع صادرات هذه الدول أن تنمو بمعدلات اسرع من معدلات نمو عبء خدمة ديونها الخارجية (كما هو الحال في الوقت الحاضر) فستعجز هذه الدول عن سداد ديونها وتلجأ إلى الدول الأجنبية (خاصة الغربية) والمؤسسات الدولية لاعادة جدولة هذه الديون ولن يتم ذلك الا بشروط اقتصادية (أو ربما سياسية) قد تكون صعبة .

---

(١) تمثل هذه التدفقات القروض متوسطة وطويلة الأجل .

(٢) عبء خدمة الدين = $\frac{\text{أقساط استهلاك الدين + الفوائد}}{\text{قيمة الصادرات}}$

وليس يخفى ما في هذا من انقاص للسيادة الوطنية . وحتى إذا ما حدثت اعادة لجدولة الديون فلن تحل المشكلة لأن الديون ستتزايد وبالتالي أعباؤ ها وكل ما في الأمر أن المشكلة تكون قد تأجلت إلى وقت لاحق .

٤ ـ التبعية التكنولوجية :

تعتبر التبعية التكنولوجية من أهم مظاهر التبعية على الاطلاق . وذلك بسبب احتكار الدول الغربية وشركاتها متعددة الجنسية للتكنولوجيا الحديثة والمعرفة المتصلة بها .

والتعبية في هذا المجال تنبع من أن الدول المتخلفة لن تستطيع أن تخرج من اطار تخلفها وتسير في الطريق الصحيح للتنمية إلا إذا أنتجت معظم حاجتها من السلع الرأسمالية وتخلق التكنولوجيا التي تتلاءم مع ظروفها المحلية .

ولما كانت الدول المتقدمة هي التي تنتج وتصدر التكنولوجيا الحديثة التي تتعقد يوماً بعد يوم في حين أن الدول المتخلفة لا تزال تستخدم أساليب تكنولوجية بدائية في بعض قطاعاتها وتستورد التكنولوجيا الحديثة إلى البعض الآخر (خاصة قطاع التصدير) في شكل معدات وآلات ومصانع جاهزة دون أن تعمل على تكييفها وتطويعها بما يتلاءم مع ظروفها المحلية ، فإن ذلك سيترتب عليه تعميق التبعية التكنولوجية ـ وبالتالي الاقتصادية ـ مع كل ما ينتج عن ذلك من اعباء اقتصادية وفقدان للسيادة الوطنية .

وقد نتساءل عند هذا المستوى من التحليل عن أثر هذه التبعية الاقتصادية بمختلف صورها على امكانيات التنمية الاقتصادية في الدول المتخلفة . وهذا هو ما يجب عليه البند التالي .

ثانياً : آثار التبعية الاقتصادية[1] .

يمكن بصفة عامة تلخيص أهم هذه الآثار فيما يلي :

١ - عدم إستقرار الأسواق العالمية للمنتجات الأولية .

فالأسواق العالمية للمنتجات الأولية تتعرض - في الفترة القصيرة - لتقلبات دورية شديدة ترجع في المقام الأول إلى التقلبات الإقتصادية التي يتعرض لها النشاط الاقتصادي في الدول الرأسمالية المتقدمة . ولما كانت الدول المتخلفة تعتمد - كما ذكرنا - على تصدير المنتجات الأولية ، بالإضافة إلى أن مستوى الانفاق على الاستثمار القومي أو الانفاق الحكومي يتوقف إلى حد كبير على مستوى الصادرات ، فإنه في حالة تقلب حصيلة الصادرات تعجز الدول المتخلفة عن القيام بعملية تعويضية يمكن عن طريقها زيادة الانفاق على الاستثمار أو الانفاق الحكومي . وبمعنى آخر ، يكون متعذراً على هذه الدول تحقيق التوازن الاقتصادي الداخلي عن طريق إيجاد سياسة بديلة . وفي ظل هذه الظروف يكون من الصعب بطبيعة الحال تحقيق أهداف الانتاج والاستثمار المقررة بخطط التنمية الاقتصادية .

٢ - تراخي الزيادة في حجم صادرات المنتجات الأولية :

بسبب التخصص في تصدير المنتجات الأولية أيضاً ، فإن الدول المتخلفة تواجه ، في الفترة الطويلة ، خطر تراخي الزيادة في صادراتها من هذه المنتجات إلى الدول الصناعية المتقدمة . ويرجع ذلك إلى تباطؤ زيادة طلب هذه الدول الصناعية على الواردات من المنتجات الأولية بصفة عامة . أما سبب هذا التباطؤ فيعزى إلى ما يلي :

- تغير هيكل الطلب في الدول الصناعية . وذلك بسبب عوامل عديدة منها : توفر البدائل الصناعية للعديد من المنتجات الأولية ،

(١) راجع : د . محمد زكي شافعي ، التنمية الاقتصادية ، الكتاب الأول ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٨٠ ، ص ٦٣ وما بعدها .

وتخفيض ما تستوعبه الصناعة من المواد الأولية بسبب التقدم التكنولوجي وإتجاه الدول الصناعية نحو الصناعات التي ينخفض فيها المستخدم من المواد الأولية مثل الصناعات الثقيلة وسلع الاستهلاك المعمرة . . وغير ذلك من العوامل الأخرى .

ـ القيود التي تفرضها الدول الصناعية على وارداتها من المنتجات الأولية . وغالباً ما تتمثل هذه القيود في الرسوم الجمركية ونظام الحصص ونظام الرقابة على الصرف وغير ذلك من القيود . ولقد أدت مثل هذه الحماية إلى التوسع في إنتاج المنتجات الأولية في الدول الصناعية بما يتجاوز احتياجاتها الوطنية في بعض الأحيان ، بل وقد تزيد صادراتها من هذه المنتجات . ناهيك عن احتمال امكانية تكوين فوائض تضغط باستمرار على الأسواق العالمية للمنتجات الأولية .

ـ قيام الأسواق المشتركة بين الدول الصناعية . ويؤدي قيام مثل هذه الأسواق غالباً إلى تحرير التبادل بين الدول التي تضمها السوق ، وهو ما يؤدي إلى زيادة انسياب المنتجات الأولية بين الأعضاء وربما الدول المرتبطة بها . وليس يخفي أن من شأن ذلك تقليل الاعتماد على الدول الأخرى المنتجة للمواد الأولية (خارج السوق) وهو ما يعني انخفاض صادراتها إلى هذه الدول . والسوق الأوروبية المشتركة خير ما يشهد على ذلك .

ومهما يكن هنالك من أمر ، فإن تراخي الزيادة في طلب الدول الصناعية على المنتجات الأولية قد يعرقل سبيل الدول المتخلفة للسير بخطى حثيثة في مضمار التنمية الاقتصادية . ذلك لأن من شأن هذا الاتجاه أن يؤدي إلى تباطؤ الزيادة في قدرة الدول المتخلفة على الاستيراد في وقت تتزايد فيه احتياجاتها إلى الواردات من المعدات والآلات والتجهيزات اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية .

٣ ـ تدهور معدل التبادل الدولي

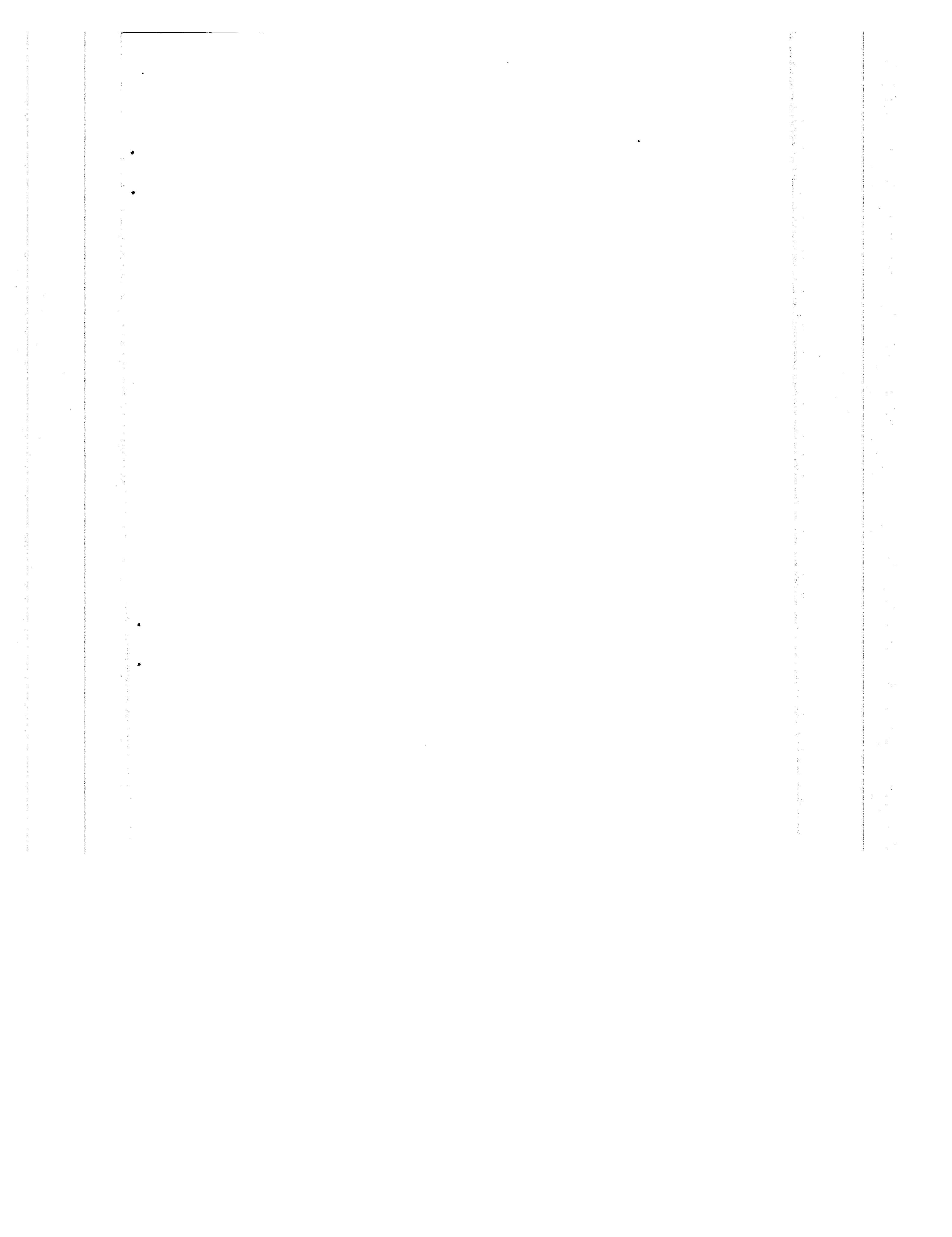
ويعبر معدل التبادل الدولي بصفة عامة عن النسبة بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات والمقصود هنا هو أن معدل التبادل بين المنتجات الأولية والمنتجات المصنوعة يتجه في غير صالح المنتجات الأولية ولا يتسع المقام هنا لمناقشة الخلاف النظري القائم حول الاتجاه طويل المدى لمعدل التبادل الدولي ، إلا أن الذي لا شك فيه هو أن هذا المعدل يتجه منذ الخمسينات إلى التحرك في غير صالح الدول المنتجة للمنتجات الأولية .

وعلى سبيل التكرار ، فإن هذا الاتجاه لمعدل التبادل من شأنه أضعاف قدرة الدولة على الاستيراد بالرغم من أهمية الواردات لعملية التنمية الاقتصادية يضاف إلى ذلك أن هذا الاتجاه يعمل على زيادة حدة مشكلة ميزان المدفوعات وهو ما يزيد أيضاً من الصعوبات المتعلقة بالتنمية » .

والخلاصة من كل ما تقدم أنه برغم كل هذه المعوقات والتي قد تثير لدى البعض الشعور باليأس لأنها تقف حائلاً دون وصول الدول المتخلفة إلى مرحلة النمو الذاتي ، فلا يجب أن يفهم أن الوصول إلى هذه المرحلة رهن بالقضاء على بعض أو كل هذه المعوقات إذ أن صدق النوايا والعزم على الارتقاء في معارج التقدم يعد أساساً قوياً لتعينة الجهود للبلوغ الى مرحلة النمو الذاتي . ولن تتوافر النوايا الصادقة والعزم الأكيد ما لم يكن هناك ثقة في امكانية التخلص من براثن التخلف . حقيقة ليس الطريق إلى التنمية سهلاً فهو يتطلب جهوداً كبيرة وتضحيات أكبر ، ولكن التاريخ الاقتصادي لم يُظهر أن القضاء على معوقات التنمية كان شرطاً لبلوغ الدول التي يطلق عليها اليوم الدول المتقدمة مرحلة النمو الذاتي يضاف إلى ذلك أن للتقدم طبيعة تراكمية بمعنى أن القضاء على أحد أو بعض معوقات

التنمية من شأنه أن يؤدي إلى القضاء على البعض الآخر أو على الأقل إضعاف مفعوله في عرقلة التنمية الاقتصادية .

ومهما يكن الأمر ، فإن الارتفاع بمعدل النمو الاقتصادي في الدول المتخلفة يقتضي أن يكون التصنيع جزءاً لا يتجزأ من استراتجية التنمية الاقتصادية بها . فما هو المقصود باستراتيجية التنمية ؟ وهل يكون التصنيع للسوق المحلية أم السوق الخارجية ؟ وهل يتم انتاج سلع استهلاكية أم رأسمالية ؟ هذا ما يجب علية الفصل التالي :



الفصل الخامس والعشرون

استراتيجية التنمية الاقتصادية

لا يوجد في واقع الأمر استراتيجية شاملة ومتكاملة للتنمية الاقتصادية ، وكل ما هنالك هو استراتيجيات جزئية تتكامل مع بعضها البعض حيناً وتتعارض حيناً آخر . فهناك إستراتيجية تركز على الاستثمار والتركيم الرأسمالي ، وأخرى تركز على التصنيع ، وغيرها تركز على التنمية الزراعية والريفية . وهناك أيضاً ما ينصب تركيزه على تلبية الحاجات الأساسية .

وليس هدفنا هنا عرض هذه الاستراتيجيات وإنما سيتقصر الأمر على تقديم عرض مختصر لإحدى هذه الاستراتيجيات فقط وهي تلك التي تنصب على التصنيع وذلك لأن مجال الدراسة هنا لا يسمح بعرض كل استراتيجيات التنمية . هذا بالاضافة إلى أن العديد من الاقتصاديين قد قدموا أسباباً عديدة لاعطاء الأولوية للتصنيع في عمليات التنمية . ومن أهم هذه الأسباب :

- وجود علاقة سببية بين التصنيع والتقدم الاقتصادي . فالدول المتقدمة أصبحت كذلك بعد نجاحها في ثورتها الصناعية وتحولها إلى مجتمعات صناعية .

- القطاع الصناعي أكثر ديناميكية من القطاعات الأخرى . وهذا يعني أن قدرته اكبر في استيعاب الفائض من عنصر العمل الذي تتصف به غالبية الدول المتخلفة .

- تلعب الصناعة دوراً هاماً في تثقيف وتدريب الأيدي العاملة . فالعمل الصناعي يفتح آفاقاً أوسع لتدريب العمال وإكسابهم مهارات

وكفاءات وخبرات جديدة مما يحملهم على الانتظام والدقة وإدراك أهمية الوقت . . . الخ .

ـ زيادة الطلب على المنتجات الصناعية بسرعة أكبر من زيادته على المنتجات الأولية . وهو الأمر الذي قد يترتب عليه تحسناً نسبياً في « شروط التبادل التجاري » .

ـ يسمح التصنيع بتنويع الهيكل الاقتصادي وهو ما قد يساعد في الحصول على قدر أكبر من الاستقلال الاقتصادي والسياسي مما يسهم في التخفيف من تبعية الدول المتخلفة وعلاقاتها الدولية .

وعليه ، فإننا سنتناول باختصار استراتيجية التصنيع فقط دون غيرها من الاستراتيجيات الأخرى . ولما كان من أعطوا أهمية للتصنيع وعملية التنمية قد اختلفوا على طبيعة الصناعات التي يجب اقامتها في المراحل الأولى للتنمية على الأقل ، فقد نتج عن ذلك تعدد في وجهات النظر داخل هذه الاستراتيجية فبعض الاقتصاديين (روزنشتاين رودان ، ونيركسه ، . . . وغيرهم) يعطي الأولوية لقطاع الصناعات الاستهلاكية الخفيفة ، وبعضهم (الماركسيون) يعطي الأولوية لصناعة السلع الوسيطة الثقيلة (مثل الصلب) والآلات والمعدات ، في حين أن البعض الآخر ينادي بضرورة توازن مختلف هذه الصناعات .

وبصفة عامة فيمكن القول أن الفكر الاقتصادي يتناهبه في هذا الخصوص مذهبان أساسيان وإن تفرع عنهما أو تماثل معهما عدد من المفاهيم أو المذاهب المتعلقة بالموضوع . ويطلق على أحد المذهبين « استراتيجية النمو المتوازن » في حين يطلق على المذهب الآخر « استراتيجية النمو غير المتوازن » . وفيما يلي عرض مختصر لكل من هاتين الاستراتيجيتين :

أولاً : استراتيجية « النمو المتوازن » :

ارتبطت استراتيجية « النمو المتوازن » باسم الاقتصادي « نيركسة » الـذي تبنى الأفكار الـرئيسيـة التي عـرضهـا « روزنشتـاين رودان » في استراتيجية « الدفعة القوية » التي تدعو الـدولة إلى تخطيط وتنفيذ بـرنامج استثماري ضخم في المناطق المتخلفة بحيث توجـه الاستثمارات إلى جبهـة عـريضة من الصنـاعات الاستهـلاكية الخفيفـة التي تـدعم بعضهـا البعض بشكل يكسبها الجدوي الاقتصادية في اقامتهـا ، في حين أن كـلا منها عـلى انفراد لا يكون لها مثل هذه الجدوي[١] .

ولقد ركز تحليل نيركسة ، كما أشـرنا من قبـل ، على فكـرة « الحلقة المفرغة للتخلف » مبرزاً أهمية السوق المحلية كعنصـر رئيسي محدد للتنميـة الاقتصادية . فهـو يعتقد أن الـدول المتخلفة تعيش في حلقـات مفرغـة من التخلف ، وأن ضعف الحافز على الاستثمار ـ بسبب ضعف حجم الســوق المحلية ـ هو أهم هذه الحلقات .

ويـرى نيركسه مـه أنـه في ظـل هـذه الـظروف ، فـلا يمكن للدول المتخلفة أن تخرج من حلقات تخلفها إلا من خلال تنفيذ برنامج استثماري ضخم يوجه لكسر « الحلقة المفـرغة للتخلف » عنـد نقطة الاستثـمـار . إن مثل هذا البرنامج من الممكن أن تتوفر له مقومات النجاح إذا أخذ في اعتباره ما يلي :

١ ـ احتـوى البـرنـامـج عـلى مجمـوعـة كبيـرة من المشـروعـات أو الصناعات المتكاملة . وذلك لأن ضيق نطاق السوق في الدول المتخلفة من شـأنه أن يثـير الشك حـول قدرتـه عـلى تصـريف المنتجـات إذا مـا تـركـز

(١) يمكن الرجوع بخصوص استراتيجية الدفعة القوية إلى .
R.N. Rosenstien - Rodan, Notes on the theory of Big push, M.I.I., C.I.S. 1957.

الاستثمار في مشروع واحد او صناعة واحدة . ولتوضيح هذه الفكرة يفترض نيركسه إنشاء مصنع جديد (ووحيد) للأحذية في دولة نامية . في هذه الحالة ، فلن تزيد القوة الشرائية الكلية في المجتمع إلا بمقدار الدخول التي يسلمها المصنع للعاملين فيه . ولأن الحاجات الانسانية متنوعة ، فإن العاملين بهذا المصنع لن ينفقوا على الأحذية إلا جزءاً محدوداً من دخولهم . أما ما عداهم من السكان فلا يتوقع زيادة مشترياتهم من الأحذية عن ذي قبل حيث لم يتحقق لهم زيادة في قوتهم الشرائية . وفي ظل هذه الظروف يواجه المصنع الجديد مشكلة تصريف انتاجه وقد يتعرض للفشل . أما إذا افترضنا إنشاء أكثر من مصنع في وقت واحد لانتاج عدد من السلع الاستهلاكية المتكاملة ، فإن أي من هذه المصانع لن يواجه مشكلة تصريف منتجاته ذلك لأن كل منها سوف يجد طلباً على انتاجه سواء من العاملين فيه أو العاملين في المصانع الأخرى . وهنا تتوفر لهذه المجموعة من المصانع مقومات النجاح بسبب ما يترتب على إنشائها من توسيع نطاق السوق . وعلى ذلك فإن « النمو المتوازن » يعتبر وسيلة أساسية لتوسيع نطاق السوق وخلق حوافز الاستثمار .

٢ - تلبي صناعات البرنامج ومشروعاته حاجات المواطنين . بمعنى أن انتاجها لا يكون بهدف التصدير على الأقل في المراحل الأولى ، وذلك لأن الدول المتخلفة ، من ناحية ، لا تستطيع الاعتماد على التجارة الخارجية لأن شروط التبادل تكون دائماً لغير صالحها باعتبارها مصدرة للمواد الأولية ، ومن ناحية أخرى ، لأن منتجاتها لا تستطيع منافسة المنتجات التي تنتجها الدول النامية (خصوصاً في المراحل الأولى من التنمية) بسبب ارتفاع تكاليف الانتاج والعقبات التي تضعها الدول المتقدمة في وجه هذه الصادرات . هذا بالاضافة إلى ركود الطلب العالمي على هذه السلع بصفة عامة وانخفاض مرونته .

٣ ـ تكون الصناعات التي يشملها البرنامج صناعات استهلاكية خفيفة وليست صناعات ثقيلة . يرى نيركسه أن الصناعات التي يشملها البرنامج الاستثماري يجب أن تكون صناعات استهلاكية خفيفة مثل صناعة الأحذية والملابس ... الخ . أما الصناعات الثقيلة ، سواء كانت استهلاكية أو آلات ومعدات ، فالمنطق يقتضي عدم اقامتها ما لم تكن الظروف مواتية لذلك حيث أنها غالباً ما لا تكون في متناول الدول المتخلفة خصوصاً في مراحل التنمية الأولى . ومن ثم ، فمن مصلحة هذه الدول أن تقوم خلال هذه المراحل باستيراد الجزء الأكبر من احتياجاتها من منتجات الصناعات الثقيلة من الدول المتقدمة اقتصادياً(١) .

ومع ذلك ، فإن نيركسه يلفت النظر إلى أهمية بعض الصناعات الأساسية كالنقل والمياه والكهرباء ... وخلافه . فمثل هذه الصناعات يجب أن تعطي أهمية خاصة لأنه قد يتعذر استيرادها أو قد يستحيل نقلها من مصادر بعيدة (كالكهرباء مثلاً) .

٤ ـ يكون هناك نوع من التوازن بين الزراعة والصناعة . فطالما أن التصنيع موجه لإشباع حاجة السوق الداخلي ، فمن الضروري أن تنمو الزراعة مع نمو الصناعة وإن كان ليس من الضروري أن يتم ذلك بنفس المعدل . فالزراعة لا بد لها من توفير الغذاء للعمال الذين تركوا أرضهم وذهبوا للعمل في الصناعات الجديدة التي يشملها البرنامج . ويتم ذلك برفع انتاجية الأرض من خلال التخفيف من اكتظاظها بالعمال الزراعيين الذين كانوا يعيشون في حالة بطالة مقنعة وكذا إعادة تنظيم طرق الانتاج الزراعي دون الحاجة إلى القيام باستثمارات هامة يتطلبها تحسين الآلات

---

(١) راجع : راجز نيركسه ، أنماط من التجارة الدولية والتنمية الاقتصادية ، ترجمة د. جلال أمين ، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع ، ١٩٦٩ ، ص ٧١

والمعدات المستخدمة في الانتاج الزراعي . ومعنى ذلك أنه ما لم تعمل الدول المتخلفة على تنمية نشاطها الزراعي بشكل متوازن مع نمو نشاطها الصناعي فإن نموها الاقتصادي بصفة عامة من الممكن أن يتعرض لكثير من المشاكل الحادة .

إلى هنا ونكون قد عرضنا فكرة استيراتيجية النمو المتوازن . وقد تعرضت هذه الاستراتيجية للكثير من أوجه النقد التي ألقت في مجموعها ظلالاً كثيفة من الشك حول واقعيتها . وكان من أشد المنتقدين ، بل المعارضين ، لهذه الاستراتيجية هيرشمان الذي يرى أن العيب الأساسي في فكرة « النمو المتوازن » هو عدم واقعيتها بسبب الصعوبة البالغة في امكانية تنفيذها حيث أن ما تتطلبه من موارد اقتصادية يفوق بكثير ما قد يكون متوفراً منها لدى أي دولة متخلفة . ولذا يقترح هيرشمان استراتيجية أخرى قد يمكن عن طريقها اخراج الدول المتخلفة من دائرة الركود الاقتصادي الذي تعاني منه . هذه الاستراتيجية هي ما تسمى « استراتيجية النمو غير المتوازن » وهي موضوع البند التالي :

ثانياً : استراتيجية « النمو غير المتوازن » :

وفقاً لهيرشمان ، فإن أوفق أسلوب لتحقيق النمو الاقتصادي إنما يتحقق عن طريق الاخلال بتوازن الاقتصاد القومي وفقاً لاستراتيجية مقصودة وهادفة . ويتحقق هذا الاخلال عن طريق انتقاء بعض الصناعات أو القطاعات التي تتميز بقدرة أكبر من غيرها على حث الاستثمار في الصناعات أو القطاعات الأخرى في الاقتصاد . وبمعنى آخر ، فإن التنمية ستتحقق من خلال ما تحدثه الاستثمارات الموجهة للقطاعات أو الصناعات القائدة Leading من ضغوط على الدولة والقطاع الخاص للاستجابة إلى ما يمكن أن يظهر من اختناقات في القطاعات أو الصناعات

الأخرى ، وذلك لأن التنمية عملية ديناميكية تنقل الاقتصاد بصفة مستمرة من حالة لاتوازن إلى حالة لاتوازن أخرى ولكن عند مستوى أعلى من الانتاج والدخل . فكل حالة لاتوازن تخلق قوى وحوافز تعمل على تصحيح حالة اللاتوازن السابقة وتخلق حالة لاتوازن لاحقة .

ولتفسير ذلك يقول هيرشمان أن نمو الصناعة (أ) يتولد عنه وفورات خارجية بالنسبة لها ، وربما أمكن للصناعة (ب) أن تستفيد من هذه الوفورات مما يؤدي إلى نمائها وهو ما يترتب عليه وفورات خارجية بالنسبة لها . وقد يتأتى لصناعة أخرى (جـ) أن تستفيد من هذه الوفورات مما يؤدي إلى نمائها . . . وهكذا . ففي كل خطوة يتأتى لإحدى الصناعات أن تستفيد من الوفورات الخارجية التي تولدت عن توسع سابق وتخلق في ذات الوقت وفورات خارجية جديدة قد يتهيأ للصناعات الأخرى الاستفادة منها .

أما الوفورات الخارجية التي تتولد عن نمو الصناعة فتنتج بصفة رئيسية مما يسميه هيرشمان ظاهرة تكامل الانتاج . وتعني هذه الظاهرة أن زيادة انتاج السلعة (س) مثلاً قد يؤدي إلى زيادة الأرباح الناتجة من بيع السلعة (ص) ويكون ذلك راجعاً لانخفاض التكلفة الحدية لانتاج السلعة (ص) أو زيادة الطلب عليها أو لكلا الأمرين معاً . وبمعنى آخر ، فإن زيادة الطلب على السلعة (س) قد يؤدي إلى وجود نوع من الضغوط يتولد عنه زيادة العرض المتاح من السلعة (ص) . وإذا ما كانت المشروعات التي تهدف إلى تحقيق الربح هي التي تتولى انتاج السلعة أو الخدمة (ص) ، فإن قوى السوق ، عن طريق حافز الربح ، هي التي تضغط على المشروعات حتى تزيد من انتاجها . أما إذا كانت المشروعات القائمة بالانتاج لا تهدف إلى تحقيق الربح كما في حالة خدمات التعليم والمرافق العامة . . وما شابه ذلك ، فإن القوى السياسية هي التي تمارس

الضغط على السلطات العامة لكي تزيد العرض المتاح من مثل هذه الخدمات .

إلى هنا وقد يثور التساؤل عن ماهية الصناعات أو القطاعات التي تتمتع بالأهمية الاستراتيجية في التنمية الاقتصادية ؟ ويجيب على ذلك هيرشمان بأن تقرير أولويات معينة للقيام بمشروعات الاستثمار إنما يتم في ضوء ما يتوافر لمثل هذه المشروعات من فاعلية الحفز على الاستثمار . وفي هذا الخصوص يمكن المفاضلة بين كل من :

(أ) الاستثمار في قطاع رأس المال الاجتماعي (ويضم المشروعات التي تقوم بالانتاج بطريقة غير مباشرة) ، والاستثمار في قطاع النشاط الانتاجي (ويضم المشروعات التي تقوم بالانتاج مباشرة) .

(ب) الاستثمار في مختلف الأنشطة التي تقوم بالانتاج مباشرة . وذلك على أساس ما لكل مشروع من فاعلية في حفز الاستثمار في غيره من المشروعات الأخرى .

وفيما يتعلق بالناحية الأولى ، فإن كل نوع من هذين النوعين من الاستثمارات له فاعلية في الحفز على اتخاذ قرارات الاستثمار في النوع الآخر . فمن ناحية ، نجد أن التنمية عن طريق إحداث فائض في المقدرة الانتاجية لرأس المال الاجتماعي تؤدي إلى حفز المنظمين على الاستثمار في المشروعات التي تقوم بالانتاج بصفة مباشرة وذلك بسبب إنخفاض تكلفة الانتاج . ومن ناحية أخرى ، فإن التنمية عن طريق إحداث فائض في المشروعات التي تقوم بالإنتاج مباشرة (أو عجز في خدمات رأس المال الاجتماعي) يتولد عنها ضغط إجتماعي على السلطات العامة يهدف إلى زيادة القدرة الانتاجية لرأس المال الاجتماعي لأن استمرار العجز فيه يؤدي إلى عرقلة نمو المشروعات التي تقوم مباشرة بالانتاج .

وفي الواقع فإن هيرشمان يعترف بضرورة وجود حد أدنى من رأس المال الاجتماعي وذلك حتى تصبح انطلاقة التنمية ممكنة ، إلا أنه يعطي الأولوية للاستثمارات التي تقوم بالانتاج مباشرة بعد توافر هذا الحد الأدنى . بل أن هيرشمان ينتقد الدول المتخلفة بسبب انفاقها المتزايد على مشروعات البنية الأساسية (رأس المال الاجتماعي) قبل وصول اقتصاديات هذه الدول إلى درجة تسمح لها بالاستفادة من مشروعات رأس المال الاجتماعي . وعلى ذلك فإنه ـ أي هيرشمان ـ يخلص إلى أن عدم الاهتمام الكافي بخلق الطاقة الانتاجية التي تسمح بتلبية جزء متزايد من حاجات المواطنين الاستهلاكية يعد أحد أسباب التضخم في الدول المتخلفة ومن ثم فإنه يتعين على هذه الدول أن تتم بناء الطاقة الانتاجية الكافية والاستفادة من تشغيلها ومتى تم ذلك فإنه سيخلق ضغطاً قوياً على الحكومات كي تقوم بناء رأس المال الاجتماعي المطلوب[1] .

أما فيما يتعلق بالناحية الثانية ، والخاصة بالاستثمار في مختلف الأنشطة التي تقوم مباشرة بالانتاج ، فإن هيرشمان يفرق بين الترابط الخلفي Backward Linkage والترابط الأمامي Forward Linkage . ويقصد بالترابط الخلفي ما يترتب على قيام صناعة ما (الحديد والصلب مثلاً) من حفز الاستثمار في الصناعات التي تزود هذه الصناعة بمستخدماتها (صناعة استخراج الحديد الخام وغيرها) . أما الترابط الأمامي ، فيقصد به ما يترتب على قيام صناعة ما (استخراج البترول مثلاً) من حفز الاستثمار في الصناعات التي تستخدم منتجات هذه الصناعة كمستخدمات لها (مثل صناعة تكرير البترول) .

---

(١) راجع : H. Myint, The Economic Approach to Economic development, Review of Economic Studies, Feb. 1960, pp. 221-222.

ويرى هيرشمان أن الوضع الأمثل يتحقق عند القيام باستثمارات تحقق أقصى قدر ممكن من الربط الأمامي والخلفي . بعبارة أخرى ، فإن المقارنة بين مختلف الاستثمارات تكون على أساس إجمالي ما ينتج عنها من آثار الربط الأمامي والخلفي[1] . وعلى هذا الأساس فإن ما توليه الدول المتخلفة من اهتمام بصناعة الحديد والصلب يكون له ما يبرره ، لأن هذه الصناعة تتفوق على غيرها من الصناعات الأخرى في هذه الناحية .

أما إذا تعذر تحقيق الوضع الأمثل فمن المفضل وفقاً لهيرشمان القيام بالاستثمارات التي يترتب على وجودها ترابط خلفي لأنها تكون أكثر قدرة على تحريك عملية التنمية .

ومهما يكن الأمر ، فإن استراتيجية النمو غير المتوازن قد تعرضت بدورها للكثير من الانتقادات . ولسنا هنا بصدد تقييم هذه الاستراتيجية أو غيرها ولكن كل ما يمكننا أن نقوله هو أن خير الاستراتيجيات هي ما تتلائم والظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية السائدة في الدولة . وهذه الظروف تختلف من دولة لأخرى بل ومن مرحلة لأخرى من مراحل النمو الاقتصادي للدولة الواحدة .

على أنه مهما كانت استراتيجية التنمية التي تختارها الدولة فلا بد لها من توفير التمويل اللازم إذا ما أريد للاستراتيجية أن تدخل حيز التنفيذ . فما هي المصادر التي يمكن للدولة من خلالها أن توفر التمويل اللازم للتنمية ؟ هذا ما سيجيب عليه الفصل التالي :

---

(١) يمكن قياس هذه الآثار في الواقع عن طريق جدول المدخلات والمخرجات .

الفصل السادس والعشرون

تمويل التنمية الاقتصادية

يقع تمويل التنمية الاقتصادية في المقام الأول على عاتق المدخرات الوطنية ، إلاّ أنه يستعان أيضاً بالمدخرات الأجنبية في هذا الخصوص . وعلى ذلك فإن دراسة تمويل التنمية الاقتصادية تقتضي الإحاطة بكل من المصادر الداخلية والخارجية للتمويل .

أولاً : المصادر الداخلية للتمويل :

يمكن القول بصفة عامة أن هذه المصادر تتمثل في : الإدخار الاختياري ، والادخار الإجباريَ . وفيما يلي لمحة مختصرة عن كل مصدر من هذه المصادر .

(أ) الإدخار الاختياري :

المقصود بالادخار الاختياري ذلك الذي يقبل عليه الأفراد والمشروعات طواعية واختياراً ويتمثل في : مدخرات القطاع العائلي ، ومدخرات قطاع الأعمال .

١ ـ مدخرات القطاع العائلي :

وتتمثل هذه المدخرات في الفرق بين جملة دخول الأفراد الممكن التصرف فيها (أي الدخول الموزعة بعد خصم الضرائب المباشرة) والانفاق الخاص على الاستهلاك وتتخذ مدخرات القطاع العائلي عدة صور منها :

ـ الاستثمار المباشر . ويشكل مثل هذا النوع من المدخرات جانباً

هاماً من الإدخار في الريف ومثاله إقتناء المزارعين للآلات والمعدات الزراعية، وبناء المساكن، وإصلاح المزارع .... وما شابه ذلك. وهذا النوع من الإدخار يتميز بعدم وجود وسيط بين المدخر والمستثمر، وذلك يعني صعوبة التمييز بين الإدخار والإستثمار إذ أنهما يشكلان وجهين لعملة واحدة ومن هنا تأتي صعوبة قياس هذا الادخار بدقة وبشكل مباشر. وعملياً، يقدر هذا الادخار بشكل غير مباشر من خلال قيمة التحسينات التي تطرأ على الأرض الزراعية والمباني السكنية والآلات الزراعية .. وخلافه[1].

- المدخرات التعاقدية: مثل عقود التأمين على الحياة أو نظم التأمينات الاجتماعية والمعاشات وتتميز هذه المدخرات بدرجة من الثبات إذ أن التوقف عن دفع الأقساط يتولد عنه خسارة كبيرة بالنسبة للمتعاقد.

- الأصول السائلة: مثل الأرصدة النقدية أو الأصول المالية كالأسهم والسندات وشهادات الاستثمار.

وتجدر الإشارة إلى أن مدخرات القطاع العائلي تتوقف على عوامل عديدة من بينها: حجم الدخل وطريقة توزيعه، والتوقعات الخاصة بارتفاع أو إنخفاض الأسعار، الانتماء إلى - والعمل في - الريف أو المدينة، العوامل السياسية والاجتماعية. هذا فضلاً عما تمارسه العوامل السياسية من تأثير في هذا المجال. وفي أي لحظة زمنية، فإن مدخرات القطاع العائلي تتوقف على التفاعل المشترك لبعض أو كل هذه العوامل مما قد يؤدي ليس فقط إلى زيادة وتقليل رغبة المجتمع في الإدخار وإنما أيضاً إلى التأثير في القدرة عليه.

- والملاحظ بصفة عامة أن مدخرات القطاع العائلي في الدول المتخلفة

(1) Elias Gannagé, Financement du développment, Puf, Paris, 1969, p.25.

تتسم بالانخفاض الشديد . ويرجع ذلك إلى عوامل كثيرة من أهمها :

- إنخفاض الدخول . فلقد بلغ متوسط دخل الفرد في أفريقيا مثلاً ، في أواخر السبعينات ، حوالي ٤٠٠ دولار سنوياً ، وفي بعض دول آسيا لم يتجاوز ٣٠٠ دولار سنوياً . هذا في الوقت الذي فيه نجد أن متوسط دخل الفرد في الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً أكثر من ٧٠٠٠ دولار سنوياً ، وبريطانيا حوالي ٤٠٠٠ ، واليابان حوالي ٤٥٠٠[١] وبسبب إنخفاض الدخول في هذه الدول يكون الميل إلى الاستهلاك مرتفعاً وهو ما يؤدي في النهاية إلى انخفاض مستوى الادخار .

- سوء توزيع الدخول . فالدخول في هذه الدول تتوزع لصالح الطبقات الاقطاعية والجزء الغالب من مدخرات هذه الطبقات يتمثل في اكتناز الذهب والعملات الأجنبية وشراء الأراضي وتشييد المباني الفاخرة . وذلك يعني سوء توجيه هذه المدخرات .

- أثر المحاكاة ، أي محاكاة الأفراد في الدول المتخلفة لأنماط الاستهلاك في الدول المتقدمة . ويمارس هذا الأثر مفعوله عن طريق وسائل الإعلان سواء المرئية أو المسموعة مما يؤدي إلى إغراء الأفراد باقتناء السلع المستحدثة . وأحياناً ما تساعد أجهزة الدولة على زيادة مفعول هذا الأثر عن طريق تشجيعها بيع سلع الاستهلاك المعمرة بالتقسيط .

- عدم كفاية أجهزة تجميع المدخرات . حقيقة أن وجود مؤسسات مالية مناسبة قد لا يساعد بالضرورة وبشكل مباشر في زيادة المدخرات المحلية ، إلاّ أنه يسهم في تشجيع العادات الادخارية لدى المواطنين والمؤسسات . وفي الواقع ، فإن وجود مثل هذه المؤسسات يعد أداة فعالة

(١) World Atlas Bank, The world Bank, 1977, p.p. 6-8.

في تعبئة المدخرات ، بل أن البعض ، يرى أن الطريق إلى تحقيق رأسمالي مناسب يكمن في وجود مجموعة من المؤسسات المالية تتلاءم مع ظروف كل دولة ومرحلة التنمية التي بلغتها .

ـ عدم استقرار القوة الشرائية للنقود . وذلك لأن الأموال التي يدخرها الأفراد اليوم عن طريق امتناعهم عن الإنفاق على الاستهلاك تضعف مقدرتها في المستقبل على شراء السلع والخدمات . ونظراً لعدم توفر عنصر الاطمئنان في هذه الناحية يقبل الأفراد على زيادة الاستهلاك ويكون ذلك بالطبع على حساب النقص في المدخرات .

والخلاصة مما تقدم أن مدخرات القطاع العائلي في الدول المتخلفة تتسم بالضآلة ولا بد من تعزيز الجهود للارتفاع بمستوى مدخرات هذا القطاع بصفة مستمرة إذ أن لها دوراً أساسياً في تخفيض الضغط الصعودي على الأسعار الذي غالباً ما يصاحب عملية التنمية الاقتصادية . ومن أهم الوسائل التي يمكن إستخدامها في هذا الصدد ما يلي :

ـ التوسع في صور الادخار التعاقدي بتشجيع التأمين على الحياة وتطبيق نظم المعاشات والتأمينات الاجتماعية وتوسيع نطاقها لتشمل أكبر عدد ممكن من المواطنين .

ـ تأمين استقرار القوة الشرائية لبعض أدوات الادخار . وذلك ضماناً لتشجيع الأفراد على إقتنائها والاحتفاظ بها . ويتسنى ذلك عن طريق ضمان الدولة للقوة الشرائية للأصول المتاحة لصغار المدخرين مثل شهادات الاستثمار .

ـ إنتهاج سياسة مرنة لأسعار الفائدة تجعل الأوراق المالية (مثل الأسهم والسندات) أكثر إغراء من الأصول العينية (مثل الأراضي ، والمباني وخلافه) ، كما تجعل السندات الحكومية وشهادات الاستثمار أقدر

على منافسة غيرها من الأوراق المالية من حيث العائد والسيولة .

- توفير أنواع مختلفة من السندات وشهادات الاستثمار ترضي رغبات مختلف المدخرين وتقرير إعفاءات ضريبية محدودة للمدخرات التي تستثمر فيها .

- زيادة كفاءة الأجهزة القائمة على تجميع المدخرات مثل صناديق توفير البريد وبنوك التنمية وبنوك الادخار . . . وغيرها . وأيضاً العمل على نشر الخدمات المصرفية والتسهيلات الادخارية بحيث تصل إلى مختلف فئات السكان خصوصاً في المناطق الزراعية والنائية .

- تنمية الوعي الادخاري بين المواطنين والتوعية الكافية بفائدة الادخار في تأمين مستقبلهم ومستقبل أسرهم إلى جانب توفير التمويل الضروري لتنمية الاقتصاد القومي .

٢ - مدخرات قطاع الأعمال :

تتوقف مدخرات قطاع الأعمال ، سواء في الدول المتقدمة أو المتخلفة ، على أهمية هذا القطاع في النشاط الاقتصادي . فكلما تزايدت أهميته زادت مدخراته والعكس صحيح .

والواقع أن دراسة مدخرات قطاع الأعمال في الدول المتخلفة بصفة عامة تواجه الكثير من الصعاب مثل عدم كفاية البيانات المتاحة ، وعدم وجود حدود فاصلة بين قطاع الأعمال والقطاع العائلي نظراً لتخلف النظم والقوانين في هذه الدول . فعادة ما يتضمن القطاع العائلي المشروعات التي لا تتخذ شكل شركات مساهمة مثل المشروعات الفردية وشركات التضامن ، ومن ثم فإن مدخرات هذا النوع من المشروعات عادة ما تدخل ضمن مدخرات القطاع العائلي . ولا تقل مدخرات هذه المشروعات أهمية

عن مدخرات الشركات المساهمة (أو ما يطلق عليها قطاع الأعمال الخاص) . ولا شك أن انفصال مدخرات هذه المشروعات عن مدخرات القطاع العائلي وإضافتها إلى مدخرات قطاع الأعمال الخاص سيزيد من مستوى الادخار المتولد في هذا القطاع الأخير . وقد يكون من المفضل عند هذا المستوى من التحليل أن نميز بين مدخرات قطاع الأعمال الخاص ومدخرات قطاع الأعمال العام[1] .

(أ) مدخرات قطاع الأعمال الخاص :

. تتمثل مدخرات هذا القطاع في الأرباح غير الموزعة التي تحتجزها الشركات المساهمة فقط دون غيرها من الشركات الأخرى على نحو ما سلف البيان ومن الطبيعي أنه كلما زاد ما يتحقق للشركات من أرباح زادت مدخراتها . ومع ذلك ، فإن هذه الفرضية قد تكون بعيدة عن الصّواب حيث أن الأرباح التي يحققها هذا القطاع غالباً ما ترجع إلى تمتعه بمركز إحتكاري أو إلى استغلال الانتماء إلى مراكز السلطة في المجتمع ، بالاضافة إلى أن اتجاهات الاستثمار وعادات استهلاك أرباب الأعمال في هذا القطاع لا تختلف عن تلك التي يمارسها الاقطاعيون في الريف . ومؤدي ذلك أنه لا يعول كثيراً على مدخرات هذا القطاع خصوصاً إذا ما عرفنا أيضاً ـ بالاضافة إلى ما سبق ـ أن مدخراته تتم عادة بقصد استثمارها في تجديد المشروع أو توسيعه . وأن رجال الأعمال يعزفون أحياناً عن هذا التجديد أو التوسع لما قد يحمله من خطر التأميم خصوصاً في الدول التي تأخذ طريقها إلى التحول الاشتراكي ومن ثم فهم يعزفون بالتالي عن احتجاز الأرباح الأمر الذي يترتب عليه في ظل هذه الظروف ضآلة الدور الذي يلعبه قطاع الأعمال الخاص في إمداد الاقتصاد القومي ببعض المدخرات اللازمة لعملية التنمية .

(1) راجع : د . محمد زكي شافعي ، التنمية الاقتصادية ، المرجع السابق ، ص.ص ٤٤ ـ ٤٥ .

(ب) مدخرات قطاع الأعمال العام

تتمثل مدخرات هذا القطاع فيما يؤول للحكومة من أرباح المشروعات المملوكة لها . ولما كانت الأرباح تتمثل في الفرق بين تكاليف الانتاج و ثمن بيع السلع المنتجة ، فإن هذه الأرباح - مع ثبات الضرائب - تتوقف على أسعار بيع المنتجات وتكلفة الحصول على مستلزمات الانتاج من القطاعات الأخرى ، وكذا على مستوى الأجور والمرتبات التي يتقاضاها العاملون في هذا القطاع ، بالاضافة إلى تطور مستوى الكفاءة الانتاجية في المشروعات التي يتكون منها .

وعليه ، فإن مدخرات هذا القطاع يمكن أن تزداد عن طريق مكافحة الإسراف والضياع الاقتصادي والعمل على رفع الانتاجية . . الخ . وعلى العكس إذا ارتفعت تكاليف الانتاج بسبب انخفاض مستوى الكفاءة الانتاجية ، أو تقادم الآلات ، أو تدهور مستوى الادارة أو غير ذلك من العوامل الأخرى ، فلا مناص من أن يتمخض ذلك - مع ثبات الأسعار - عن إنكماش الأرباح وربما طروء بعض الخسائر .

ومن هنا فلكي يستطيع قطاع الأعمال العام زيادة ما يستطيع أن يقدمه للاقتصاد القومي من مدخرات ، فإن الأمر يتطلب أن يكون هناك سياسة قومية محددة تتضح فيها تماماً علاقة الأجور بالأسعار والانتاجية .

وليس يخفى أن مدخرات قطاع الأعمال (الخاص والعام) إنما تتوقف على السياسة التي تتبعها الشركات فيما يتعلق بكيفية توزيع الأرباح بين الاحتياطيات وأرباح الأسهم وكذا على السياسة المالية التي تتبعها الدولة نحو هذه الشركات . وبصفة عامة ، تزداد حجم المدخرات المتولدة في قطاع الأعمال كلما تضاءلت الأرباح التي توزعها الشركات على

المساهمين وكلما تميزت الضرائب المفروضة على الشركات بالاعتدال .

والخلاصة من كل ما سبق أنه لما كان الدخل القومي في الدول المتخلفة منخفضاً ، فإن الإدخار الاختياري سيكون منخفضاً ومن ثم فلن يكون كافياً لتمويل الاستثمارات الجديدة اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية خصوصاً إذا ما أخذنا في الاعتبار أيضاً الصعوبات التي تعوق رفع معدل هذا الادخار والمشاكل التي يواجهها الاقتصاد القومي في حالة اعتماده بدرجة كبيرة على رؤوس الأموال الأجنبية . ولذا ، فإن الكثير من الاقتصاديين يتفقون على ضرورة الالتجاء إلى المدخرات الاجبارية كإحدى الوسائل التي قد تكون فعّالة في تمويل التنمية الاقتصادية .

(ب) الادخار الإجباري :

يقصد بالادخار الاجباري ذلك الجزء الذي يقتطع من دخول الأفراد ـ بعيداً عن حاجة الاستهلاك ـ بطريقة إلزامية ، أي دون أن يقبلوا عليه طواعيه واختياراً .

ويتمثل الادخار الاجباري أساساً في الإدخار الحكومي والتضخم وما يسمى الادخار الجماعي . وفيما يلي سنشير باختصار إلى الادخار الحكومي والادخار الجماعي تاركين التضخم كوسيلة من وسائل الادخار الاجباري إلى مرحلة أخرى من الدراسة تكون أكثر تخصصاً .

١ ـ الإدخار الحكومي :

يتمثل الادخار الحكومي ، بالمعنى الواسع ، في الفرق بين الإيرادات الجارية والمصروفات الجارية . وتشمل الإيرادات الجارية الضرائب وما يسمى الموارد الادارية كالرسوم والرخص والغرامات وخلافه وهي بذلك لا

تشتمل على أرباح القطاع العام أو حصيلة القروض العامة (محلية أو أجنبية) أما المصروفات الجارية فتشمل مصاريف الادارة الحكومية ، وتكاليف المرافق العامة ، وفوائد الدين العام وغيرها من المصروفات الأخرى . وبذلك فهي لا تشتمل على النفقات الاستثمارية التي تنفقها الدولة في غمار عملية التنمية الاقتصادية .

أما الادخار الحكومي ، بالمعنى الضيق ، فيشمل في الفرق بين الضرائب والنفقات الجارية . ذلك لأن ما يسمى بالموارد الادارية يتسم تحصيل بعضها على الأقل بطابع الاختيار ، كما أنها قريبة الشبه بالخدمات ذات الطابع التجاري حيث أن الدولة مقابل هذا الإيراد تؤدي خدمة إدارية معينة . أما الضرائب فتدفع بصفة إجبارية مقابل الانتفاع بالمنافع العامة التي لا تقبل التجزئة لتحديد نصيب كل فرد فيها .

وأيا ما كان الأمر ، فإن الادخار الحكومي هو عبارة عن الفائض المتبقي الذي يحققه القطاع الحكومي ويكون أحد مصادر تمويل التنمية الاقتصادية . وهذا الفائض قد يكون موجباً إذا زادت الايرادات الحكومية الجارية عن نفقاتها الجارية ، وقد يكون سالباً في الحالة العكسية أي حالة زيادة النفقات الجارية عن الايرادات الجارية ومن الواضح أن العوامل التي تحكم هذا الفائض هي ذات العوامل التي تحكم الايرادات الجارية والنفقات الجارية . فمن ناحية ، نجد أن طبيعة النظام الضريبي القائم ، من حيث مدى شموله وملاءمة معدلاته وكفاءة الجهاز الضريبي ومدى التهرب من الضرائب ، تلعب دوراً رئيسياً في تحديد حجم حصيلة الضرائب ومن ثم في تحديد مستوى الايرادات الجارية ومن ناحية أخرى ، فإن حجم النفقات التحويلية (والتي لا تمثل إنفاقاً حقيقياً للقطاع الحكومي) ، والاعانات التي تقدمها الدولة للقطاع الاستهلاكي أو للقطاع الانتاجي ، ونفقات تمويل خدمة الدين العام ، والانفاق على

الخدمات العامة في مجالات الأمن والدفاع والصحة والتعليم وغيرها (وهو ما يطلق عليه الاستهلاك العام) تلعب جميعها دوراً أساسياً في تحديد مستوى النفقات العامة .

وعلى وجه العموم ، فإن القطاع الحكومي في الدول المتخلفة ، باستثناء الدول البترولية ، يسهم بنصيب ضئيل في الادخار القومي بل غالباً ما يكون إدخار هذا القطاع في معظم هذه الدول سالباً . والسبب في ذلك هو قصور معدل الزيادة في الايرادات الجارية عن ملاحقة معدل الزيادة في النفقات الجارية . وليس هنا مجال الحديث عن أسباب نقص هذه الإيرادات أو أسباب زيادة هذه النفقات وكل ما يعنينا قوله هو أنه قد يتسنى الارتفاع بإسهام القطاع الحكومي في الادخار القومي أو على الأقل تقليل اعتماده على القطاعات الأخرى (إذا ما كان إدخاره بالسالب) عن طريق :

(أ) ضغط النفقات الجارية : ولكن ضغط النفقات الجارية ، مع فرض ثبات حجم الضرائب ، قد يؤدي في بعض الحالات إلى وجود طاقات عاطلة في القطاع الحكومي . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى فإن عملية التنمية الاقتصادية تتطلب عادة زيادة حجم النفقات الجارية للحكومة (الانفاق على التعليم والصحة والقضاء والأمن . . . الخ) . ولذا فقد يكون من الأوفق النظر إلى القطاع الحكومي على أنه قطاع منتج لخدمات إنتاجية معينة يتطلب إنتاجها مدخلات Inputs معينة تتمثل في بنود الاستهلاك الحكومي . ومعنى هذا أن قدراً من الإنفاق الجاري للحكومة يمثل إنفاقاً على خدمات إنتاجية ، كما في حالة الانفاق على التعليم والذي يمثل إنفاقاً في الاستثمار البشري اللازم لدفع عجلة التنمية ، ومن ثم فإن ما يسهم به القطاع الحكومي في الادخار القومي يكون أكبر من حقيقته في الواقع.على أن ذلك لا يعني أن كثيراً من

بنود الانفاق الحكومي الجاري لا تتسم بالإسراف والتبذير ويتطلب الأمر ضغط إنفاق مثل هذه البنود ومحاولة زيادة الخدمات الحكومية المنتجة مقابل أقل قدر ممكن من بنود الاستهلاك الجاري . هذا إلى جانب تحسين الكفاية الانتاجية في الجهاز الحكومي .

(ب) زيادة حجم الضرائب : من الأسباب الأساسية التي تكمن وراء إنخفاض معدل الزيادة في الايرادات الجارية في الدول المتخلفة هو قصور نظمها الضريبية . فمن الخصائص الأساسية التي تميز هذه النظم :

- ضآلة نسبة الضرائب إلى الدخل القومي . ومن أسباب ذلك إنخفاض متوسط دخل الفرد السنوي ، وإتساع نطاق العمليات العينية (المقايضة) ، وعدم إمساك حسابات منظمة في قطاع الأعمال ، وإنخفاض مستوى الوعي الضريبي مما يؤدي إلى معدل التهرب الضريبي وعدم خضوع بعض الأنشطة للضرائب .

- إنخفاض نصيب الضرائب المباشرة من إجمالي الموارد الحكومية . فمن ناحية ، نجد أن حجم النشاط الاقتصادي والدخل القومي في هذه الدول ضئيل . وطالما أن الضرائب المباشرة تعرض على الدخول الفردية والأعمال التجارية والصناعية وأرباح المشروعات ورؤوس الأموال ، فإن الحصيلة تكون منخفضة . ومن ناحية أخرى ، فإن الضرائب غير المباشرة سهلة الجباية عن الضرائب المباشرة لأن الممول لا يشعر بثقل عبئها نظراً لاندماجها في ثمن السلعة التي يشتريها . كما أنه من السهل على الحكومة اللجوء إليها كلما ألمت بها ضائقة مالية .

- إرتفاع نصيب الضرائب على التجارة الخارجية من إجمالي الموارد الحكومية . ومن أهم أسباب ذلك تعاظم أهمية قطاع التجارة الخارجية الأمر الذي يزيد من إمكانية الحصول على حصيلة ضريبية كبيرة . يضاف

إلى ذلك أن الضرائب على التجارة الخارجية سهلة الجباية والتحصيل شأنها شأن الضرائب على الاستهلاك وإمكانية التهرب الضريبي منها ضئيلة

وعليه ، فإذا التجأت الدول المتخلفة إلى الضرائب لتمويل التنمية الاقتصادية ، فإنها تواجه مشكلة أنظمتها الضريبية إذ أن هذه الأنظمة بوضعها الراهن ـ الذي أشرنا إليه ـ لا تستجيب لمطالب التنمية ومن ثم فإنه يتعين على هذه الدول ، حتى تحقق السياسة الضريبية هدفها ـ أن ترفع كفاءة الجهاز الضريبي وتكافح التهرب من الضرائب وتستحدث ضرائب جديدة تخضع لها نواتج الأنشطة التي لم تخضع بعد للضريبة . ويقول آخر ، فإن سياسة زيادة حجم الضرائب في الدول المتخلفة من شأنها تعزيز المدخرات الوطنية عن طريق تعبئة الموارد العاطلة والضائعة التي تكمن في هذه الدول (مثل زيادة الضرائب المفروضة على الأراضي العقارية ، والضرائب التي تحد من الاستهلاك البذخي) .

ولقد يقال أن سياسة رفع الضرائب في الدول المتخلفة تؤدي ، في بعض الظروف إلى ضغط مستوى الاستهلاك مما يعرض مستوى معيشة الطبقات الفقيرة والمتوسطة إلى الانخفاض . وذلك مردود عليه بأن سياسة رفع الضرائب التي نعنيها تقتضي قبل كل شيء دراسات شاملة ودقيقة لتحديد أماكن الفوائض الاقتصادية التي يمكن للضرائب اقتطاعها وتوجيهها للأغراض الاستثمارية دون تعريض مستويات المعيشة للانخفاض .

٢ ـ الادخار الجماعي[١] :

يقصد بالادخار الجماعي ذلك الادخار الذي يقتطع من دخول

---

(١) راجع : د . رمزي زكي ، مشكلة الإدخار مع دراسة خاصة عن البلاد النامية ، الدار القومية للطباعة والنشر ، القاهرة ، ١٩٦٦ ص ٢٤٥ وما بعدها

بعض الجماعات في المجتمع بطريقة إجبارية نتيجة لتشريعات معينة يفرضها القانون . وذلك يعني أن الفرد ليس له أي سلطان على هذا النوع من الادخار حيث لا يمكن له سحبه أو استرداده في أي وقت يشاء كما هو الحال بالنسبة للمدخرات الاختيارية .

ويتمثل هذا الادخار في أرصدة صناديق التأمينات الاجتماعية بشتى أنواعها . ولقد احتل هذا النوع من الادخار مكانة هامة في الدول المتخلفة لأن التأمينات الاجتماعية تستطيع أن تقلل من حدة الاتجاهات التضخمية ، المتمثلة في إرتفاع الأسعار ، التي عادة ما تصاحب عملية التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق كبح جماح الطلب على الاستهلاك .

والواقع أن الادخار الجماعي يتميز عن الأنواع الأخرى للادخار الاجباري في أن الأفراد المدخرين يساهمون في تكوينه يحصلون على مزايا مباشرة مثل الخدمات الصحية والتعويضات والمعاشات . . . الخ . ومعنى ذلك أنه هذا الادخار إلى جانب إسهامه في تمويل التنمية الاقتصادية ، فإنه يسهم أيضاً في إستقرار العلاقات الاجتماعية بين الأفراد عن طريق تأمين حياتهم ومستقبلهم وضمان حقوقهم قبل أرباب الأعمال . ولذا فهو أكثر قبولاً لدى الأفراد والهيئات عن الأنواع الأخرى للادخار الاجباري .

ثانياً : المصادر الخارجية للتمويل :

إذا لم تكن المصادر الداخلية للتمويل غير كافية أو كانت الحكومات في الدول المتخلفة غير قادرة أو غير راغبة في اتخاذ القرارات المطلوبة للارتفاع بمستوى هذه المدخرات إلى ذلك المستوى الذي يتناسب مع متطلبات التنمية الاقتصادية ، فإن هذه الحكومات قد تلجأ إلى مصادر خارجية للتمويل لدعم مصادرها الداخلية .

وبصفة عامة يمكن القول أن هناك ثلاثة مصادر أساسية للتمويل الخارجي هي[1] : تعزيز حصيلة الصادرات ، والاستثمارات الأجنبية ، المعونات الأجنبية . وفيما يلي لمحة موجزة عن كل مصدر من هذه المصادر .

(أ) تعزيز حصيلة الصادرات :

من المعلوم أن الزيادة في حصيلة الصادرات تؤدي إلى زيادة الدخل القومي وهذه قد تؤدي إلى زيادة الانفاق القومي فيزاد الطلب على السلع والخدمات ويكون هذا دافعاً للمستثمرين على زيادة استثماراتهم وهو ما قد يسفر في النهاية عن انتعاش الاقتصاد القومي بصفة عامة . وبالطبع يحدث العكس تماماً في حالة إنكماش حصيلة الصادرات .

ولقد سبق وذكرنا أن الدول المتخلفة هي أساساً منتجة ومصدرة للمواد الأولية ، ومستوردة في ذات الوقت للمنتجات المصنعة ، كما قلنا أن الشطر الأعظم من صادراتها (أكثر من ٧٠٪) يذهب إلى الدول الرأسمالية المتقدمة وبالتالي فالطلب على هذه الصادرات يتوقف على ما إذا كانت إقتصاديات هذه الدول تمر بمرحلة الرواج أو الكساد . يضاف إلى هذا أن هذه الصادرات تتسم بقلة أو إنعدام مرونة العرض سواء في حالة زيادة الأسعار أو إنخفاضها .

ومعنى ذلك ، أنه في الوقت الذي تحتاج فيه عملية التنمية إلى زيادة الواردات من المعدات والآلات وقطع الغيار وبعض أنواع السلع الوسيطة اللازمة للانتاج ، بالإضافة إلى زيادة الواردات من السلع الاستهلاكية التي تصاحب زيادة الدخول المتولدة في غمار التنمية . فقول ، إنه في الوقت الذي يحدث فيه ذلك ، وفي ظل الظروف المحيطة بالصادرات ، فإن القول بزيادة صادرات الدول النامية من المواد الأولية يعادل ـ على حد قول

---

(١) راجع : د . أنطونيوس كرم ، التخلف والتنمية ، المرجع السابق ، ص . ص ٢٦٧ - ٢٩٣ .

نيركسه[1] - تحويل جزء من دخول الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة من خلال تغير شروط التجارة لغير صالح الأولى وفي صالح الثانية .

وعليه ، فإذا لم يكن ممكناً للدول المتخلفة زيادة صادراتها من المواد الأولية لتمويل وارداتها فإن عليها أن تحاول زيادة صادراتها من السلع المصنعة سواء كانت وسيطة أو نهائية والتي تتمتع في إنتاجها بمزايا نسبية قد ترجع إلى إنخفاض أجور اليد العاملة أو توافر بعض الخامات اللازمة لانتاجها أو غير ذلك من المزايا الأخرى .

وهنا نجد أيضاً أنه رغم نجاح بعض الدول النامية (يوغوسلافيا ، كورسيا الجنوبية ، الهند ، تايوان ، البرازيل ، لبنان . .) في تحقيق زيادة ملموسة في صادراتها من السلع المصنوعة ، إلا أن هناك صعوبات عديدة تعترض سبيل الدول النامية في هذا السبيل منها :

- عدم توافر الأيدي العاملة الماهرة بالقدر الكافي . إذ أن عملية تصدير الكثير من السلع المصنعة تحتاج إلى مهارات فنية خاصة .

- ضيق حجم السوق المحلية . إذ أنه يصعب الدخول في مجال تصدير السلع المصنعة إلى السوق الدولية قبل الاستفادة من مزايا الانتاج الكبير في السوق المحلية .

- صعوبة القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية . وذلك بسبب إستيراد معظم المستلزمات الانتاجية اللازمة للصناعة وهو ما يجعل تكاليف الانتاج مرتفعة نسبياً مما يفقدها القدرة على المنافسة . هذا بالاضافة إلى قلة خبرة هذه الدول بالأسواق الدولية .

- العقبات التي تضعها الدول الصناعية في وجه صادرات الدول النامية من السلع المصنوعة .

---

(1) R. Nurkse, Partern of Trade and development in, Meier, op. cit, 1970, P.503.

وذلـك من خـلال رفـع معـدل الضـرائب الجمـركيـة وإتبـاع نـظام الحصص وغيرها من أدوات الحماية وكل ذلك بزعم أن الدول الصناعية تعاني من البطالة

وعلى ذلك فلم يعد أمام الـدول الناميـة ، حتى يمكنها زيـادة حصيلة صادراتها ، إلّا اللجوء إلى الأخذ بأسلوب التكامل الاقليمي وزيادة التعاون والتنسيق فيـما بينها وكـذا اتخاذ مـواقف مشتركـة في عـلاقـاتهـا مـع الـدول المتقدمة .

(ب) الاستثمارات الأجنبية :

إذا كـان إجمالي المـدخرات المحليـة في دولة مـا غـير كـاف لتمـويـل الاستثمارات المحلية التي ترغب الدولة في تنفيذهـا فإن الفـرق بينهما ، أي (الادخار - الاستثمار) ، والذي يطلق عليه « فجوة الادخـار والاستثمار » أو « فجـوة المـوارد المحليـة » لا يمكن ملؤهـا إلّا إذا زادت الـواردات عن الصـادرات بنفس المقـدار . وذلـك يعني أن الـفـرق بـين الـواردات والصادرات ، أو ما يسمى « فجوة التجارة الخـارجية » لا بـد وأن تتساوى مع فجوة الموارد المحلية - في أي فترة مضت ex-post - أي :

(الادخار - الاستثمار) = (الواردات - الصادرات) .

إن إحـدى طـرق سـد فجـوة المـوارد المخليـة هـو الاستثمـارات الأجنبية[١] . ولما كانت هذه الاستثمـارات في الوقت الحـاضر تتخذ غالبـاً شكـل الاستثمارات الخـاصة ، فـإن الحديث هنـا سينصب فقط على هـذا النوع من الاستثمارات .

---

(١) قد يمكن سد هذه الفجوة أيضاً عن طريق المعونات الأجنبية

ويمكن على وجه العموم تقسيم الاستثمارات الخاصة إلى إستثمارات مباشرة وإستثمارات غير مباشرة

وتتمثل الاستثمارات المباشرة في تلك الاستثمارات التي يديرها الأجانب بسبب ملكيتهم الكاملة لها أو تملكهم لنصيب منها يبرر حق الإدارة . وغالباً ما تكون هذه المشروعات في شكل مزارع ومصانع ومناجم وغيرها من الأنشطة الإنتاجية .

أما الاستثمارات غير المباشرة فتأخذ شكل قروض[1] أو شراء الأجانب (حكومات أو أشخاص معنوية عامة أو خاصة) لأسهم أو سندات حكومية أو خاصة في الدول المتخلفة . وهذا النوع من الاستثمار يبحث عن عائد معقول لرؤوس الأموال المستثمرة دون أن يترتب عليه أي إشراف أو إتخاذ قرارات من قبل الأجانب .

ولن نتعرض هنا لمزايا وعيوب هذه الاستثمارات ولا للدور الذي لعبته في الماضي أو تلعبه في الوقت الحاضر بعد التطورات التي طرأت على أشكالها وأساليبها ، فمجال ذلك دراسة أكثر تخصصاً . وغاية ما نود الإشارة إليه هو أن الاستثمارات الأجنبية الخاصة يترتب عليها بعض الأعباء التي تؤثر على ميزان مدفوعات الدولة التي تستقدم هذا النوع من الاستثمارات .

وتتمثل هذه الأعباء ، بالنسبة للاستثمارات المباشرة ، في الدخول والعوائد المختلفة التي تحول إلى الدول التابعة لها هذه الاستثمارات مثل : الأرباح المحولة للخارج ، الفوائد المحولة مقابل إستعادة رأس المال ، الجزء المحول من مرتبات الأجانب المقيمين العاملين في هذه المشروعات ،

(١) مثل القروض الخاصة بالصادرات والتي لا تعدو أن تكون تسهيلات إئتمانية للمصدرين .

مـدفـوعـات خـدمـة نقـل التكنـولـوجيـا ألتي تـأتي في ركـاب هـذه الاستثمارات ، . . . . الخ .

أما بالنسبة للاستثمارات غير المباشرة ، فتتمثل الأعباء في المدفوعات الـدورية المحـددة التي تتحملها الـدولة المـدينة ويحصـل عليها الأجـانب . وبمعنى آخـر ، تتمثل في الفـائدة عـلى القـروض وأقسـاط استهـلاك هـذه القروض .

وخلاصة ما تقدم أن تمكن الـدولة من الـوفاء بـإلتزامـاتها الخـارجية الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية ، سواء كانت مبـاشرة أو غـير مباشـرة ، يتطلب وجود فائض في ميزان المعـاملات الجـارية للدولـة المدينـة . وإذا ما عجزت الدولة عن تحقيق هذا الفائض فسوف تواجه صعـوبات شـديدة في ميزان مدفوعاتهـا بسبب عدم تمكنهـا بين المـواءمة بـين الأعباء المترتبة عـلى الاستثمارات وتمويل الواردات اللازمة للاقتصاد القومي مما قد يضطرها إلى الاستدانة مرة أخرى لكي تستطيع ألوفاء بخدمة إلتزاماتها الخارجية وتمويـل وارداتها .

حقيقة أن المشكلة الرئيسية في الاستثمارات الأجنبية قد لا تتمثـل في الأعباء المترتبة على هـذه الاستثمارات وإنما في أثر هـذه الاستثمارات عـلى الصادرات والواردات ، ولكن ذلك محكوم في النهاية بالسياسة التي تطبقهـا الدولة في هذا المجال . فإذا ما كانت الاستثمارات الأجنبية ، المباشرة وغير المباشرة ، تسهم في خلق طـاقات إنتـاجية جـديدة تتمخض في النهـاية عن زيادة الصادرات والحـد من الواردات فـإن أثرهـا يكون إيجـابياً عـلى ميزان المدفوعات والعكس صحيح .

عـلى أنه مهمـا يكن هنالـك من أمـر فقـد أثبتت تجـارب المـاضي أن إنسيـاب رأس المال الخـاص تجاه الـدول المتخلفة لا يفي إحتيـاجاتهـا حتى

برغم وجود سياسات مناسبة لجذب هذا النوع من الاستثمار ومن ثم فإن هذه الدول غالباً ما تلجأ إلى طريق آخر في محاولة منها لسد فجوة الموارد المحلية وهو طريق « المعونات الأجنبية »

٣ ـ المعونات الأجنبية

جرى العرف الاقتصادي على التمييز بين المعونة التي تقدمها حكومات الدول المتقدمة والهيئات الدولية ـ نقداً أو عيناً ـ دون مقابل (وهي ما تعرف بالمنح الخالصة) ، والمعونة التي يدفع لها مقابل آجل أو عاجل (وهي ما تعرف بالقروض طويلة الأجل) . ويرجع هذا التمييز إلى أن القروض طويلة الأجل يترتب عليها بعض الأعباء على ميزانية الدولة المقترضة وميزان مدفوعاتها ربما لعدة سنوات متتالية ، في حين أن المنح الخالصة لا يترتب عليها أية أعباء على الاطلاق

ومعنى ما تقدم أن اصطلاح « المعونة الاقتصادية الأجنبية » ـ حسب المفهوم الذي تأخذ به الأمم المتحدة ـ لا يعني « المنح الخالصة » فقط ، وإنما يشتمل أيضاً على القروض طويلة الأجل التي تقدمها حكومات الدول المتقدمة والهيئات الدولية ـ وحالياً الدول المصدرة للبترول ـ إلى الدول النامية . والسبب الذي من أجله أدخلت القروض طويلة الأجل في عداد المعونة الاقتصادية الأجنبية يرجع في الواقع إلى ما تتميز به هذه القروض عادة من مرونة الشروط المالية التي تقدم بمقتضاها . فهي قروض سهلة Soft Loans ـ إذا ما قورنت بالقروض التقليدية التي تقدم على أسس تجارية ـ من حيث طول فترة السداد وسعر الفائدة وطريقة سداد القرض (بالعملة الوطنية أو الأجنبية أو بمنتجات محلية) ، وغير ذلك من التيسيرات الأخرى

وعموماً يمكن تقسيم المعونات الأجنبية إلى معونات ثنائية bilateral

ومعـونات متعـددة الأطراف multi- lateral[1] . والأولى هي التي تقـدمها دولة متقدمـة (أو مصدرة للبتـرول) مباشـرة إلى دولة نـامية ، أمـا الثانيـة فتلعب فيها المؤسسات الدولية دور الوسيط بين الدول التي تقدم المعـونات والدول المتلقية لها .

وتمثـل المعونـات الثنائيـة نسبة كبيـرة من إجمالي المعـونـات الأجنبيـة بالرغم من تناقص نسبتها في أواخر السبعينات (٧٢٪) . وليس يخفي مـا يحمله ذلـك من مساوىء للدول النـامية ، حيث تتيـح للمعونـة للدولة التي تقدمها أن تتدخل في الشئون الداخلية (الاقتصادية والسياسية والعسكريـة وربمـا الثقافيـة) للدولة المتلقيـة للمعـونـة . يضـاف إلى ذلـك ، أن هـذه المساعدات غالباً ما تكون مقيَّدة بمعنى أنه قد يفرض عـلى الدولـة الناميـة ـ على سبيل المثال ـ ن تستخدم المعونة في استيراد سلع وخدمـات من الدولـة المقدمة للمعونة دون غيرها . وذلك بحجة التـأكد من أن هـذه المعونـة لن تساهم في إحداث حلل في ميزان مدفوعاتها لصالـح دول متقدمـة أخرى . وواقـع الأمر أن الـدولة المقـدمة للمعـونة تهـدف من وراء هذا التقييـد إلى تشجيع صادراتها وبصفة خاصة إذا ما كانت تعاني من أزمة بطالة وانخفاض الطلب المحلي . ومهما كان سبب مثل هذا التقييـد فالـذي لا شك فيـه أن النتيجة النهائية له ـ أي التقييد ـ هي تخفيض القيمة الحقيقية للمعونة حيث غالباً مـا تكون الأسعـار التي تبيع بهـا الدولـة المقدمـة للمعونـة إلى الدولـة المتلقية لها أعلى بكثير من أسعار السلع المماثلة في الأسواق العالمية بالإضافة إلى قلة جودتها .

أما فيما يتعلق بالمعونات متعددة الأطـراف ، فإنها تـأتي ـ كما ذكـرنا ـ من خلال مؤسسات دولية متخصصة غالباً مـا تكون تـابعة لـلأمم المتحدة

(١) راجع : د . أنطونيوس كرم ، إقتصاديات التخلف والتنمية ، المرجع السابق ، ص ٢٨٧ وما بعدها .

مثل البنك الدولي للإنشاء والتعمير والمؤسسات المكملة له (مؤسسة التنمية الدولية والمؤسسة المالية الدولية) والتي تعرف باسم « مجموعة البنك الدولي World Bank Group »

ولقد كان أحد الأهداف من إنشاء البنك الدولي هو تشجيع الاستثمارات الخاصة (المحلية والأجنبية) في الدول النامية ، ولكن فرض عليه الواقع أن يمنح قروضاً مباشرة للتنمية الاقتصادية وخصوصاً لمشروعات البنية الأساسية . ولما كان البنك يحصل على رأس ماله عن طريق طرح سنداته للبيع في الأسواق المالية الدولية ، فإن سعر الفائدة على القروض التي يقدمها للدول النامية يكون في واقع الأمر قريباً من السعر السائد في الأسواق المالية

أما مؤسسة التنمية الدولية ، فإنها تهدف إلى تقديم قروض ميسرة إلى الدول النامية عادة ما تكون طويلة الأجل (تصل أحياناً إلى ٥٠ سنة) وتمنح فترة سماح مدتها ١٠ سنوات ولا تتعاضى أية فوائد (فيما عدا رسم خدمة يتراوح بين $\frac{٣}{٤}$ ٪ ، ١٪)

أما فيما يختص بالمؤسسة المالية الدولية ، فإن دورها يتركز في تحفيز الاستثمارات الخاصة في الدول النامية عن طريق المساهمة في رؤوس الأموال المطلوبة لمشاريع معينة دون أن تزيد هذه المساهمة عن ٥٠٪ من قيمة أي مشروع ويقتصر دورها على التمويل ولا يمتد إلى الجوانب التنظيمية للمشروع

وهناك بالإضافة إلى مجموعة البنك الدولي مؤسسات مالية اقليمية تقدم المعونات الاقتصادية إلى الدول النامية منها بنك التنمية الأسيوي وبنك التنمية الافريقي وبنك التنمية الموجه لأمريكا اللاتينية ، وكذا صناديق التنمية العربية التي ظهرت في السنوات الأخيرة (الصندوق

السعودي ، الصندوق الكويتي ، الصندوق العراقي . . . الخ) .

والخلاصة مما تقدم أن المعونات الأجنبية قد تكون مفيدة في بعض الحالات للتغلب على أزمة طارئة ، إلا أنه مهما كان حجمها ومهما كانت صورتها فإنها تكون عديمة الفاعلية ما لم تقم الدول المتخلفة بتعبئة مواردها المحلية (الطبيعية منها والبشرية) إلى أقصى درجة ممكنة . والتاريخ يشهد بأن الدول التي حطت في مضمار التنمية الاقتصادية خطوات يعتد بها قد فعلت ذلك . فعن طريق التضحية والجهد والاعتماد على الذات وليس عن طريق المعونات أو غيرها ، والتي تعتبر عوامل مساعدة ، تستطيع الدول المتخلفة أن تشق طريقها نحو نمو أفضل .

الباب التاسع (*)

السكان والتنمية الاقتصادية

لا شك أن الزيادة التي تطرأ على السكان تؤثر - سلباً أو إيجاباً - على التنمية الاقتصادية . بمعنى أن الزيادة في السكان قد تؤدي إلى اعاقة عملية التنمية الاقتصادية وقد تؤدي في ظروف معينة إلى الاسراع بها . كما أن التنمية الاقتصادية لها أثارها على زيادة السكان بمعنى أنها قد تؤدي إلى زيادة أو انخفاض معدل النمو السكاني . وهكذا يبدو تشابك العلاقة بين السكان والتنمية الاقتصادية . فالتنمية تؤثر في معدل النمو السكاني ، ومعدل النمو السكاني يؤثر بدوره في معدل التنمية .

ولا نستطيع في هذا المجال أن نتعرض للعلاقة بين السكان والتنمية الاقتصادية بكل أبعادها ولكن هدفنا ينحصر في إبراز جانب معين من هذه العلاقة هو أثر الزيادة في السكان على التنمية الاقتصادية . ولقد ثار النقاش منذ زمن طويل حول نتائج زيادة حجم السكان على التنمية الاقتصادية وقدمت نظريات كثيرة في هذا الخصوص بعضها يتسم بطابع التشاؤم والبعض الآخر يتسم بطابع التفاؤل . ومن هنا فقد يمكن القول أن هذه النظريات تبدو متعارضة مع بعضها البعض . فكل نظرية منها تنظر إلى وقائع مختلفة عن الأخرى[1] . وعلى ذلك فإن آثار زيادة السكان لا تكون من طبيعة واحدة بمعنى أنها قد لا تحدث نفس النتائج ، حيث لكل دولة - وفي كل مرحلة من مراحل تطورها - حد أمثل من السكان . ويتعين - على الأقل من الناحية النظرية - أن تصل إليه .

ومهما يكن الأمر ، فلا شك أن الزيادة في السكان بمعدل أكبر من

---

(١) واجع : بيير فورمون ، السكان والاقتصاد ، مترجم ، مطبعة النجوم ، بغداد ، ١٩٦٨ ص ص ٢١٩ - ٢٢٠ .

* كتب هذا الباب الدكتور محمود يونس .

معدل نمو الدخل القومي يعد أحد العوامل الأساسية ، التي تساهم مع غيرها ، في اعاقة عملية التنمية وتعمل بالتالي على بقاء الدول المتخلفة حبيسة اطار التخلف الذي يحيط بها .

وفيما يلي نقدم في فصل أول بعض النظريات التي تربط بين السكان والتنمية ثم نلي ذلك بفصل آخر نعرض فيه لأهم الآثار الاقتصادية المترتبة على الزيادة في السكان .

الفصل السابع والعشرون

نظريات السكان والتنمية

تعددت النظريات التي تربط بين السكان والتنمية الاقتصادية . ومن أهم هذه النظريات ما يلي :

١ ـ نظرية مالتس :

يعتبر توماس روبرت مالتس Thomas Robert Malthas أشهر من عالج مشكلة السكان في شيء غير قليل من الافاضة ، وهو الأمر الذي أدى إلى تسميته رائد الفكر السكاني . وفحوى نظريته ، التي قدمها في نهاية القرن الثامن عشر ، أن « زيادة السكان تؤدي إلى سلسلة من الآثار السيئة سواء من الناحية المادية أو من الناحية المعنوية وذلك نظراً لأن المواد الغذائية لا تزداد بنسبة ازدياد عدد السكان » . وتقوم النظرية على عدد من الافتراضات التي يمكن تبسيط أهمها فيما يلي :

١ ـ ثبات عنصر الأرض .

٢ ـ وجود علاقة طردية بين النمو السكاني ومستوى المعيشة .

٣ ـ الزيادة في السكان تأخذ شكل متوالية هندسية (١ ، ٢ ، ٤ ، ٨ ، ١٦ ، ٣٢ ، . . . الخ) بينما الزيادة في الغذاء تتخذ شكل متوالية عددية (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ، . . . الخ) .

٤ ـ تتناسب قوة العمل في المجتمع تناسباً طردياً مع الزيادة في السكان .

ويفسر مالتس نظريته كالآتي :

يعني الافتراض الثاني من إفتراضات النظرية وجود علاقة طردية بين

النمو السكاني ومستوى المعيشة ، أي أنه إذا زادت مستويات الأجور الحقيقية عن حد الكفاف (الحد الذي يكاد يكفي للحياة) فسيرتفع مستوى المعيشة ومن ثم يتجه السكان إلى إنجاب المزيد من الأطفال من منطلق أن في إستطاعتهم التحمل بالأعباء اللازمة لرعايتهم وتربيتهم . ومع الوقت سوف يترتب على زيادة السكان زيادة قوة العمل الموجودة في المجتمع (حسب الافتراض الرابع) ، وزيادة قوة العمل مع ثبات مساحة الأرض الزراعية (حسب الافتراض الأول) سوف يؤدي إلى سريان قانون تناقص الغلة بعد فترة من الزمن . ومؤدى ذلك أنه بعد عدد من السنوات تصبح النسبة بين عدد السكان وموارد العيش كبيرة جداً (حسب الافتراض الثالث) .

ويعتقد مالتس بأنه لولا عوامل الفقر والبؤس والشقاء ، والتي يترتب عليها ارتفاع نسبة الوفيات ، لوصل حجم السكان فعلاً إلى هذه الأعداد الخيالية . ولذلك فهو يوصي باتباع ما يسمى الموانع الأخلاقية Moral Restrants ، ومثالها التعفف عن الزواج ، أو تأخيره ، . . . الخ ويخلص إلى أن إصلاح الادارة الحكومية ، أو الكنيسة ، أو النظم الاقتصادية القائمة ، . . . الخ لن يتحقق ما لم يحسّن الانسان من طبيعته ويعادل بين اعداده المتزايدة وبين موارد الثروة التي يمتلكها .

ولقد تعرضت نظرية مالتس لبعض الانتقادات التي من أهمها :

١ - الإسراف في التشاؤم بخصوص مستقبل الجنس البشري . فالظروف التاريخية التي عاش فيها مالتس (١٧٦٦ - ١٨٣٤) تظهر تأثره البالغ بأحوال البؤس والشقاء التي سادت بين العائلات العمالية الفقيرة خلال المراحل الأولى من الثورة الصناعية . وهذه النزعة التشاؤمية تعود إلى أنه بحث مشكلة بؤس العمال ، وهي احدى المشاكل الرئيسية في عصره ، فدرس أسبابها وحاول وضع وسائل علاجها ولكنه لم يدرس

مشكلة السكان في ذاتها بل درسها من زاويتها الاقتصادية فقط ، أي فيما إذا كانت زيادة السكان تؤدي إلى سعادة البشر أو شقائه ، وخلص إلى أن الزيادة في السكان تؤدي إلى شقاء الانسان وبؤسه وأن الانسان ذاته هو المسئول عن ذلك وليس المجتمع الذي ينتمي إليه . ومعنى ذلك أنه ـ أي مالتس ـ كان يدافع عن الرأسمالية ، الوليدة آنذاك ، مما نسب إليها من أنها مصدر بؤس الطبقات الفقيرة .

٢ ـ افتراض ثبات المستوى الفني للانتاج . فعند مناقشته لقانون تناقص الغلة لم يكن يتوقع أن التقدم التكنولوجي سوف يؤدي إلى زيادة النشاط الزراعي بصورة ملموسة . ولكن هذا هو ما حدث فيما بعد مالتس في أواخر القرن التاسع عشر . فلقد أدى التقدم العلمي واستخدام المخصبات الكيماوية ـ نترات الصودا ، أو السوبرفوسفات ـ إلى زيادة كمية وتحسين نوعية الحبوب المنتجة والعديد من المحاصيل الأخرى . ليس هذا فحسب ، بل أدى التقدم العلمي أيضاً إلى اكتشاف وسائل لمحاربة الكثير من آفات النباتات ، وتحسين انتاج حيوانات المزرعة ، واستخدام آلات ميكانيكية في الزراعة ، واكتشاف وسائل أفضل للري والصرف . ولهذا بلا شك أثره في زيادة كميات الانتاج وتحسين نوعيته. يضاف إلى ذلك ، أن الدول الصناعية ، عن طريق الثورة التكنولوجية التي حدثت في المواصلات البحرية ، قد تمكنت من توسيع أسواق منتجاتها الصناعية عن طريق التصدير إلى الدول المتخلفة وشراء المواد الخام والسلع الغذائية من هذه الدول .

ومع زيادة الانتاج الصناعي زيادة كبيرة (لاتساع أسواق التصدير) وزيادة عرض السلع الغذائية (عن طريق الاستيراد) ، فإن كل ما كان يتكلم عنه مالتس عن تناقص الغلة في النشاط الزراعي ، بسبب ثبات عرض الأرض وتزايد السكان ، قد بدا وكأنه شيء لا وجود له . فلم يعد

هاماً أن تنتج كل دولة احتياجاتها من السلع الغذائية ، وإنما يمكنها أن تزيد منتجاتها الصناعية ومبادلتها ـ عن طريق الاستيراد ـ بما تريد من مواد غذائية .

٣ ـ افتراض أن النمو السكاني دالة لمستوى المعيشة .

ولقد عارض الفيلسوف جودوين هذه الفكرة من منطلق أن الجنس البشري قادر بإرادته الذاتية على أن يسلك التصرف الذي يمكنه من الحصول على أكبر قدر من الرفاهية . أيضاً ، فإن العديد من المختصين بالعلوم الاجتماعية والبيولوجية (الأحياء) لم يقبلوا هذا الافتراض . وذلك لأن رغبة الأفراد في انجاب القليل أو الكثير من الأطفال لا تتوقف فقط على دخولهم التي يحصلون عليها وإنما أيضاً على العوامل الاجتماعية التي تتدخل في تحديد معدلات المواليد مثل الرغبة في زيادة قوة العائلة ، أو تحديد سن الزواج ، . . . الخ ومعنى ذلك أن معدلات المواليد تتأثر بمجموعة من العوامل غير الاقتصادية إلى جانب العوامل الاقتصادية (التي أشار إليها مالتس) . وهذه العوامل غير الاقتصادية أحياناً ما تتدخل لتمنع معدل المواليد من الارتفاع رغم قدرة أرباب العائلات على التكفل بمزيد من الأطفال ، وأحياناً ما تتدخل لتسمح بتزايد معدل المواليد رغم عدم الارتفاع بمستوى الدخل الذي يحصل عليه أرباب العائلات .

٤ ـ لا تعبر إلا عن وجه واحد من وجهي المشكلة السكانية . فلقد تعرضت النظرية فقط لما يطلق عليه « اكتظاظ السكان » ولكنها لم تتناول الوجه الآخر وهو ما يسمى « قلة السكان » وبمعنى آخر ، فإن النقص الشديد في السكان بالنسبة للموارد المتاحة يعد مشكلة لها آثارها السيئة على الدخل ومستوى المعيشة . فالكثير من دول أمريكا الجنوبية وأفريقيا يعاني من انخفاض شديد في مستوى المعيشة والدخل . ولا يرجع هذا إلى افتقار هذه الدول للموارد الطبيعية بقدر ما يرجع إلى افتقارها للأيدي العاملة

اللازمة لاستغلال هذه الموارد وعدم قدرة أسواقها المحدودة على اقامة المشاريع والمؤسسات الانتاجية بالكفاءة المناسبة .

وعلى ذلك فالمشكلة السكانية لا تتمثل فقط في زيادة السكان بالنسبة للموارد ، ولكن أيضاً في زيادة الموارد بالنسبة للسكان . وبصفة عامة فالمشكلة السكانية هي عبارة عن اختلال التناسب بين السكان والموارد . وحتى يمكن تفهم المشكلة فإنه يتعين دراسة العلاقات التي تربط بين السكان من ناحية والموارد من ناحية أخرى . وهذا هو جوهر نظرية هيكس التي سنشير إليها فيما بعد .

والخلاصة مما تقدم ، أن النتائج التي توصل إليها مالتس رغم بساطتها ورغم الانتقادات التي وجهت إليها يمكن أن تنطبق في الدول المتخلفة اقتصادياً . فمشكلة السكان في هذه الدول ما هي إلا تطبيق للمفاهيم الرئيسية لنظرية مالتس . ولقد أصبح معروفاً للجميع أن عدم التوازن بين السكان وموارد الطعام يمثل عائقاً هاماً أمام عملية التنمية الاقتصادية في معظم ـ إن لم يكن جميع ـ الدول المزدحمة بالسكان ، أي التي يزيد سكانها بمعدل يزيد عن معدل الزيادة في موارد ثروتها القومية . إن النتيجة الحتمية لزيادة السكان على هذا النحو هي انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي ومن ثم انخفاض مستوى المعيشة بصفة عامة وما يترتب عليه من انخفاض المستوى الصحي وارتفاع معدلات الوفيات . وهي ذات النتيجة التي يمكن استنتاجها من مضمون نظرية مالتس .

٢ ـ نظرية ماركس[(١)] :

لم يقم ماركس بوضع نظرية مستقلة عن السكان كما فعل مالتس ،

(١) راجع : د . عبد الحميد الغزالي ، مذكرات في إقتصاديات السكان ، مكتبة القاهرة الحديثة ، ١٩٧٠ ، ص ٨٦ وما بعدها .

ولكنه انتقد نظرية مالتس ، ونتائجها ، انتقاداً شديداً . ولقد أمكن للاقتصاديين ، عن طريق دراسة هذه الانتقادات مع الاستعانة بتحليل ماركس للنظام الرأسمالي وتطوره ، تقديم ما يمكن أن يسمى بالنظرية الماركسية في السكان .

وفي الواقع فإن ماركس وأتباعه من بعده والاشتراكيون من قبله قد أنكروا جميعاً وجود المشكلة السكانية . وسلموا بأنه على فرض أن مثل هذه المشكلة قد وجدت ، فإن ذلك يكون راجعاً بصفة خاصة إلى اختلال علاقات الانتاج ومن ثم يمكن حلها من خلال اعادة تنظيم المجتمع . إن البؤس السكاني لا يرجع - كما ذكر مالتس والكلاسيك من بعده - إلى النمو المتزايد في السكان وإنما إلى سوء توزيع الدخل القومي . والنقائص الأخرى في النظام الاجتماعي ، ولذا فإن الشكل الجديد للمجتمع الذي يدعون له يتيح الضوابط الوقائية الكافية للحد من النمو السكاني ، كما أن القدرات الانتاجية للسكان ستزيد بمعدل أسرع من معدل الزيادة في عددهم .

ومع ذلك فإن هذه الأفكار لم تكن عند الاشتراكيين[1] بالوضوح والتحديد التي كانت بهما عند ماركس وأتباعه . فلقد أتى ماركس ليضفي تحديداً أكثر ووضوحاً أشمل لأفكار الاشتراكيين المتعلقة بالسكان . ولقد ارتكز تحليله للمسألة السكانية على ما يلي :

١ - لا يوجد قانون عام للسكان .

فمصدر الضغط السكاني لا يمكن ارجاعه إلى عادات وميول

(١) يقصد بذلك المفكرون الاشتراكيون الانجليز (مثل طومسون ، وبراي ، وهود جزكين) ، والاشتراكيون الفرنسيون الأوائل (مثل فوريه ، وسان سيمون ، وأنفانتان) ، والاشتراكيون الألمان (مثل لاسال ، ورود بيرتس) ، والاشتراكيون الايطاليون (مثل تشيلا لوريا ، ونيتي) .

بيولوجية عند الأنسان ، كما افترض [illegible] الانتاج الرأسمالي السائد . وبمعنى آخر ، فإنه بسبب تراكم رأس المال المتغير يتزايد الطلب على الأيدي العاملة بنسبة أقل من المعروض منها وينتج عن ذلك وجود « فائض سكاني نسبي » . هذا الفائض السكاني ليس له علاقة بمعدل التزايد الفعلي للسكان وإنما هو عبارة عن جيش من المتعطلين يكون تحت تصرف طريقة الانتاج الرأسمالية . إن هذا - في رأي ماركس - هو « قانون السكان » في ظل النظام الرأسمالي ، وعلى ذلك فإن كل طريقة من طرق الانتاج يكون لها - بالضرورة - قانون السكان الخاص بها ومن ثم فلا يوجد قانون عام للسكان .

٢ - الفائض السكاني لا يعد نتيجة ضرورية لعملية تراكم رأس المال فحسب ، وإنما أيضاً شرطاً أساسياً لوجود واستمرارية النظام الاقتصادي الرأسمالي .

ذلك لأن طريقة الانتاج في هذا النظام تتطلب وجود أيدي عاملة قابلة للاستغلال بسهولة . وحيث أن الرأسماليين لا يكون في امكانهم إيقاف مطالب الطبقة العاملة ووضع حد لطموحاتها ، فلن يتسنى لهم الحفاظ على معدلات فائض القيمة التي يحصلون عليها إلا إذا كان الفائض السكاني النسبي - أو المتعطلين كبيراً . ويحدد ماركس ثلاثة أشكال للبطالة في الأيدي العاملة (أو الفائض السكاني النسبي) هي :

- البطالة الفنية ، التي تتكون أساساً من احلال الآلات محل العمال .

- البطالة المقنعة ، وتنشأ في القطاع الزراعي وتتمثل في ذلك الجزء من العمال الزراعيين الذي على وشك الهجرة إلى المدن بسبب عدم وجود عمل لهم في القطاع الزراعي .

- البطالة الراكدة ، وتتمثل في عدد العمال الذين يعملون في أعمال تتسم بدرجة كبيرة من عدم الانتظام والاستمرار .

وعليه ، فإن النظام الرأسمالي يرى أن من الضروري له زيادة تراكم رأس المال الموفر للأيدي العاملة إلى المستوى الذي يكفي لخلق البطالة الفنية وربما الراكدة . وقد يرى أن من الضروري له أيضاً مصادرة الأراضي الزراعية حتى يهاجر أصحابها إلى المدينة ومن ثم تزداد البطالة المقنعة .

ويخلص ماركس إلى أن البطالة في الأيدي العاملة إنما نبعت من الطبقة العاملة ذاتها أثناء انتاجها لرأس المال المتراكم ومن ثم فهي بذلك تعمل على إيجاد مسببات طردها من العملية الانتاجية . وهذا بدوره يخلق ، ويزيد من حجم ، البطالة التي يستخدمها الرأسماليين كسلاح لمنع العمال من المطالبة بزيادة أجورهم .

٣ - تخدم نظرية أجور الكفاف مصالح النظام الرأسمالي فقط .

يفترض « مالتس » كما ذكرنا فيما سبق أن أي زيادة في الأجور فوق مستوى الكفاف تؤدي إلى زيادة السكان ومن ثم إلى تفاقم مشكلتهم : ولقد ناقش ماركس هذا الافتراض قائلاً أنه يهدف فقط إلى خدمة مصالح الرأسماليين ذلك لأن ارتفاع الأجور الحقيقية للعمال يمثل مشكلة بالنسبة للرأسماليين وليس للعمال لأنه يعني استقطاع جزء من أرباحهم ، وعليه فإن من مصلحتهم التأكيد بأن زيادة الأجور فوق مستوى الكفاف تؤدي إلى زيادة أكبر منها في الأعداد السكانية وأن هذه الزيادة تؤدي إلى هبوط الأجور مرة أخرى ليس فقط إلى مستوى الكفاف وإنما إلى مستوى أقل منه ونتيجة لذلك تنتشر المجاعات والأوبئة بين أفراد الطبقة العاملة حتى

تتناقص أعدادهم مرة أخرى . ومع الانخفاض التدريجي في حجم القوة العاملة تعود الأجور فترتفع مرة أخرى نحو مستوى الكفاف . فأي مصلحة إذا للعمال في أن يعملوا على زيادة أجورهم الحقيقية ؟

ويخلص ماركس إن أن انخفاض الأجور - وليس ارتفاعها - مع زيادة حجم البطالة هما اللذان يؤديان إلى زيادة معدل النمو السكاني . إذ أن الزيادة الطبيعية في السكان (الفرق بين معدل المواليد ومعدل الوفيات) لا تستطيع بمفردها أن تمد القوى العاملة بعدد كاف من الأعضاء الجدد وذلك - جزئياً - بسبب انتشار الأمراض وارتفاع معدلات الوفيات . بالإضافة إلى أن العمال في سن الشباب مفضلون في كثير من الأعمال . . وعليه ، فإن المشكلة السكانية تعد سمة من سمات الرأسمالية ولن يكون لها وجود عندما يتغير النظام الرأسمالي ويحل محله النظام الاشتراكي .

والخلاصة مما تقدم أنه - وفقاً لنظرية ماركس - ليس هناك ما يدعو إلى التشاؤم من زيادة السكان طالما أن كل فرد سيكون قادراً على أن ينتج ما يكفي احتياجاته وربما أكثر فالإنسان قادر على استحداث الوسائل الفنية التي تزيد من الانتاج وتوسع الأسواق . . . الخ.كما أن إدارة النشاط الاقتصادي وتنظيمه لصالح الطبقة العاملة من الممكن أن يؤدي إلى رخاء هذه الطبقة والقضاء على البطالة وما يتبعها من الفاقة والبؤس .

ولقد أكد لينين هذه الصورة وأوضحها بطريقة علمية . وحينما شرع الاتحاد السوفيتي في التخطيط لزيادة الانتاج كانت هذه المعتقدات نبراساً لهم فعملوا على تشجيع الزيادة في السكان في الوقت الذي كانت فيه الدول الرأسمالية تحارب هذه السياسة . ولقد نجح الاتحاد السوفيتي في زيادة انتاجه بصورة كبيرة . أيضاً ، فإن الصين قد أخذت بسياسة تشجيع

الزيادة في السكـان على اعتقـاد أن زيادة قـوة العمل تؤدي دائـماً إلى زيادة الدخل .

وواقـع الأمر أنـه من الصعب الحكم بدقـة عـلى مـدى صحـة هـذه الفلسفة السكانيـة . فمن ناحيـة ، نجد أن الاتحـاد السوفيتي قـد نجح في زيادة دخله الحقيقي ، إلا أن هذا النجاح يرجع إلى عوامل أخرى بخلاف زيادة السكان مثل اتباعه لأسلوب التخطيط الاقتصـادي ومراقبتـه المحكمة لتنفيذ الخطـة . يضـاف إلى ذلـك ، أنـه رغم زيـادة دخله فـما زال مستـوى المعيشة فيه أدنى بكثـير من مستوى المعيشـة في كثير من الـدول الأوروبية ، كما أن وسائل النقل فيـه أقل تـطوراً وينقصه الكثـير من الصناعـات ، وما النقص في انتاج القمح لديه واضطراره لاستيراد كميات كبيرة منـه إلا خير شاهد على ذلك .

ومن نـاحية أخـرى ، فإن شعب الصـين يعيش في حالـة من الفقـر وتستحوذ مشكلة الغذاء على معظم اهتمامه وخصوصاً المزارعين .

وعليه ، فإن الزيادة في السكـان لا ينتج عنهـا دائماً آثـار ذات طبيعة واحدة ، أي لا يكون لها نفس النتائج . فكل دولـة ، وفي كل مـرحلة من مراحل تطورها ، لها حجم أمثل للسكان . وزيادة السكان قبل هـذا الحد تكون نتائجها ـ مع بقاء العوامل الأخرى على حالهـا ـ إيجابيـة ؛ أما زيـادة السكان بعد هذا الحد فإنها ـ مع بقاء العوامل الأخرى عـلى حالهـا ـ تكون وخيمة العاقبة . وهذا هو في الواقع جوهر نظرية هيكس التي سنتعرض لها في البند التالي .

٣ ـ نظرية هيكس :

تقـوم نـظريـة هيكس ، التي قـدمهـا في النصف الأول من القـرن

العشرين ، على أساس أن قلة السكان أو زيادتهم تؤدي إلى الكثير من المشاكل الاقتصادية التي لا يستهان بها ومن ثم فإنه يجب التوفيق بينهما وصولاً إلى الحجم الأمثل للسكان . ويمكن تفسير النظرية كالتالي :

لنتصور مجتمعاً من المجتمعات لديه مساحات شاسعة من الأراضي وكميات وفيرة من مختلف الموارد الطبيعية الأخرى ، ولكنه قليل السكان (مليون نسمة مثلاً) . هذا العدد المحدود من السكان إما أن يتركز في منطقة محدودة من الأرض ليستغلها تاركاً ما عداها دون استغلال وإما أن ينتشر على هذه المساحة الشاسعة من الأراضي مكوناً قرى ومدناً صغيرة متناثرة . وفي كلتا الحالتين فلن يكون في إستطاعة هذا المجتمع أن ينشيء مثلاً خطوطاً حديدية أو برية حديثة للنقل لأن استخدامها لن يغطي تكلفتها ومن ثم فسوف يعتمد على وسائل النقل البدائية أيضاً ، فإن هذا المجتمع لن يتمكن من اقامة الموانيء والمطارات التي تسهل التبادل التجاري بينه وبين الدول الأخرى ، ولذا فإن تصدير ما قد يفيض عن حاجته من انتاج ستظل حركته محدودة . . هذا فضلاً عن أن هذا المجتمع لا يستطيع اقامة المشروعات الصناعية الكبرى التي تحقق وفورات الانتاج الكبير لأن السوق المحلية غير قادرة على استيعاب مثل هذه المشروعات ولذا فإنه سيعتمد على النشاط الحرفي للحصول على ما يحتاج اليه من منتجات صناعية .

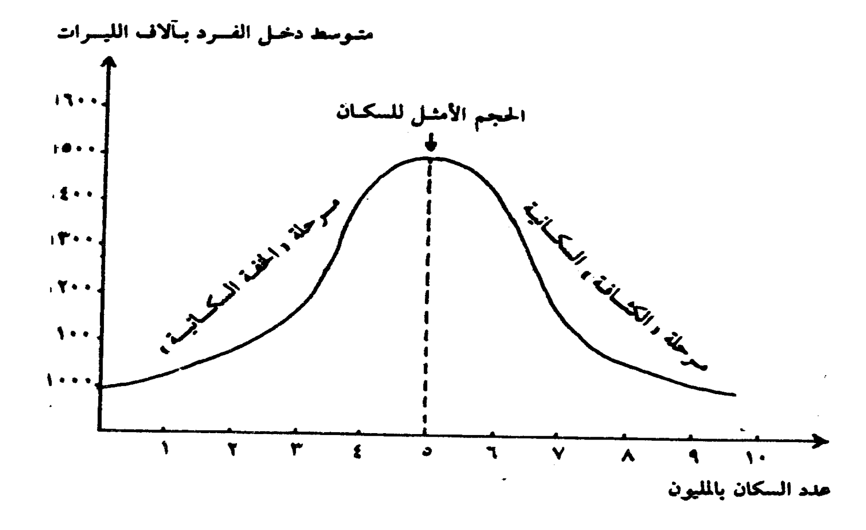
ومعنى ما تقدم أن مثل هذا المجتمع « قليل السكان » سيعاني من كثير من المشكلات الاقتصادية التي تبقيه على تخلفه وإنخفاض مستوى المعيشة فيه .

وإذا تصورنا أن عدد السكان في هذا المجتمع قد زاد (أصبح ٢ مليون نسمة مثلاً) نتيجة الزيادة الطبيعية للسكان ، أو زيادة الهجرة إليه ،

أو ما إلى غير ذلك إن من شأن هذه الزيادة في السكان مع بقاء العوامل الأخرى على حالها زيادة الأيدي العاملة القادرة على استغلال موارد المجتمع استغلالاً اكبر وأفضل وهو ما يؤدي في نهاية الأمر إلى زيادة الدخل القومي بنسبة أكبر وبالتالي زيادة متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل. ولكن هناك حد معين لزيادة السكان بعده سيكون هذا المتوسط أقل من ذي قبل. وبمعنى آخر، فإن الزيادة المستمرة في السكان ستبدأ - بعد حد معين - في ممارسة ضغط متزايد على الموارد يبدأ معه مستوى المعيشة في الانخفاض وتقل قدرة المجتمع على الادخار والاستثمار وإقامة المشروعات الجديدة أو صيانة الموجودة. وهذه المشكلة هي التي سبق تسميتها « اكتظاظ السكان ».

وحاصل ما تقدم أن الخفة السكانية أو الكثافة السكانية (أي قلة السكان أو كثرتهم) تؤدي إلى آثار اقتصادية غير مرغوب فيها مما يثير التساؤل عن « الحجم الأمثل » للسكان الذي عنده تتلاشى مثل هذه الآثار أو على الأقل تكون عند حدها الأدنى.

ويقصد بالحجم الأمثل للسكان ذلك الحجم الذي عنده يصل متوسط دخل الفرد إلى أعلى مستوى ممكن في ظل الظروف الاقتصادية القائمة ومستوى المعرفة التكنولوجية السائدة. فإذا حدث وزاد عدد السكان زيادة كبيرة عن الموارد المستغلة فسيؤدي ذلك إلى هبوط متوسط نصيب الفرد من الدخل وعندئذ يكون من المرغوب فيه إما زيادة المعدات الرأسمالية التي تساهم في عملية التنمية زيادة يتسنى معها زيادة الدخل القومي، أو تقليل عدد السكان عن طريق الهجرة و/أو تنظيم النسل. ويوضح الشكل التالي الحجم الأمثل للسكان حسب نظرية هيكس.



وواضح من هذا الشكل أن الحجم الأمثل للسكان ـ في هذه الحالة ـ قد تحقق بعد مرحلة « الخفة » السكانية وعند بداية مرحلة « الكثافة » السكانية ، وبمعنى آخر بعد المرحلة التي تكون فيها الغلة متزايدة وبداية المرحلة التي تتناقص فيها الغلة (أي عندما كان حجم السكان خمسة ملايين نسمة ومتوسط دخل الفرد عند أعلى مستوى ممكن وهو ١٥٠٠ ليرة) .

وبطبيعة الحال فإن الحجم الأمثل للسكان لا يكون ثابتاً في جميع الأحوال ولكنه يتغير حسب الظروف التي تؤثر فيه مثل استخدام الدولة للآلات ، وإدخال نظم جديدة في الانتاج ، وزيادة حجم التجارة الدولية . . . الخ . يضاف إلى ذلك أن الحجم الأمثل للسكان يختلف من دولة لأخرى تبعاً لاختلاف الثروات الطبيعية والفن الانتاجي السائد وغير ذلك من العوامل الأخرى .

وجدير بالذكر أنه من الصعب - إن لم يكن من المستحيل - حساب الحجم الأمثل للسكان في دولة ما على وجه الدقة وذلك لأن الظروف التي تؤثر في هذا الحجم تتميز دائماً بطابع التغير الحركي ، هذا فضلاً عن وجود العديد من النواحي الاحصائية التي يكون من العسير الوصول إلى أرقام صحيحة بشأنها مهما كانت دقة الأساليب الاحصائية المستخدمة ومثال ذلك ، صافي الدخل الحقيقي للدولة ، وكيفية تحديده ؟ السلع والخدمات التي تدخل في الانتاج الكلي للمجتمع خلال فترة زمنية معينة وكيف تتحدد ، الظروف التي تطرأ على الفنون التكنولوجية والاختراعات الجديد . . الخ .

يضاف إلى ذلك أن فكرة الحجم الأمثل للسكان بالصورة السابقة تعد فكرة استاتيكية غير واضحة لأن علاقة السكان بحجم الموارد لا تتوقف على الحجم المطلق للسكان وإنما تتوقف على التركيب العمري للسكان وعلى نوعية القوى العاملة . . الخ . أيضاً فإنها لا توضح علاقة الحجم الأمثل بالرفاهة الاقتصادية سواء بالنسبة للفرد أو المجموع . فهل يختلف الحجم الأمثل إذا كان الهدف هو تعظيم رفاهة الفرد عنه عندما يكون الهدف هو تعظيم رفاهة المجموع[1] .

والخلاصة أن هناك الكثير من التساؤلات التي لم تستطع نظرية هيكس الاجابة عليها ومن ثم فإن عدم امكانية تحديد الحجم الأمثل للسكان يقلل من فائدة هذا المفهوم في وضع حد للجدل التقليدي عن النتائج الايجابية والسلبية لزيادة السكان ومعنى ذلك العودة مرة أخرى إلى الموقف التقليدي إزاء المشكلة . ومع ذلك ، فإن المفهوم في حد ذاته يعني أن فكرة الاستمرارية في البحث ما زالت موجودة ولكن جهداً طويلاً لا

---

(١) راجع : د . عمر ومحيي الدين ، محاضرات في الاقتصاد الاجتماعي ، كريدية أخوان ، بيروت ، ١٩٧٩ ، ص ١١٦

يزال ضرورياً لكي يحقق هذا المفهوم كل ما وعد به .

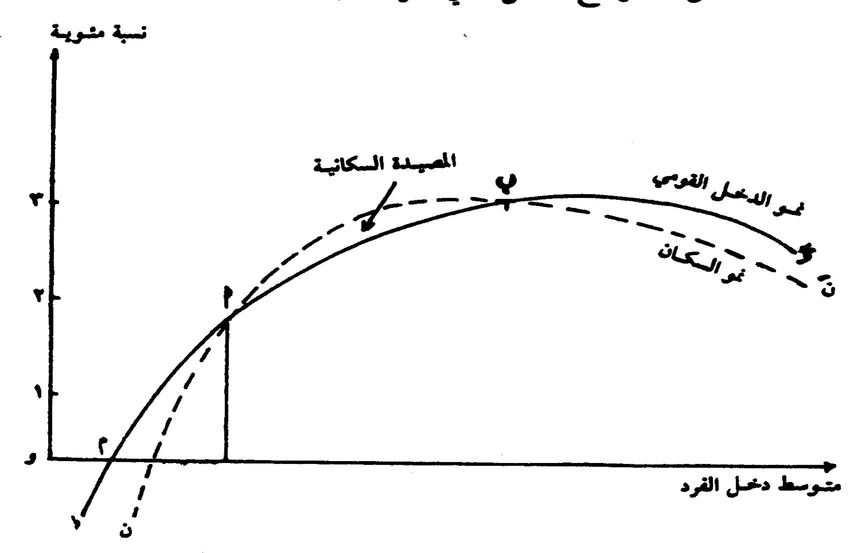
وإلى أن يتحقق ذلك فليس أمام الدول المتخلفة إلا بذل المزيد من الجهد في سبيل العمل على تحقيق التوازن بين معدل النمو في السكان ومعدل نمو الدخل القومي وذلك حتى يتجنب بقدر الامكان الوقوع فيما اسماه بولدوين « المصيدة السكانية » وهذا ما ستتعرض له باختصار في البند التالي :

٤ - نظرية بولدوين :

في نظريته المسماة بنظرية « المصيدة السكانية Population Trap يجيب بولدوين عن سؤال طالما تردد كثيراً في الأوساط الاقتصادية (وربما السياسية) خلال الستينات من القرن العشرين وهو : لماذا فشلت بعض الدول المتخلفة المزدحمة بالسكان في تحقيق معدلات معقولة للتنمية الاقتصادية برغم رؤوس الأموال والخبرة الفنية التي حصلت عليها من الدول المتقدمة في شكل مساعدات اقتصادية ، وبرغم جهودها الذاتية التي بذلتها لادخال التكنولوجيا الحديثة إلى اقتصادياتها القومية ؟

يقول بولدوين رداً عن هذا السؤال أن أبرز أسباب فشل هذه الدول في هذا المضمار هو عدم انسجام العلاقة بين معدلات النمو السكاني وبين معدلات نمو متوسط دخل الفرد في هذه الدول . وذلك هو ما تعبر عنه المصيدة السكانية . والفكرة الاقتصادية وراء هذا اللفظ هي أن معدلات نمو السكان في بعض الدول المتخلفة المزدحمة بالسكان تزيد كثيراً عن معدلات نمو موارد الثروة والتكوينات الرأسمالية في المجتمع ، فقد ترتب على ذلك توزيع الدخل القومي في هذه الدول على عدد متزايد من الأفراد ومن ثم فقد أصبح متوسط نصيب الفرد من هذا الدخل متناقصاً والنتيجة هي اتجاه مستوى معيشة الشعب عموماً نحو

الانخفاض . ويوضح الشكل التالي فكرة المصيدة السكانية :



وواضح من هذا الشكل: المنحنى ن نَ يوضح العلاقة بين متوسط دخل الفرد ومعدل النمو في السكان فعند المستويات المنخفضة جداً من الدخل تتدهور مستويات التغذية وبالتالي مستويات الصحة العامة ومن ثم يزيد معدل الوفيات عن معدل المواليد . وكلما ارتفع متوسط دخل الفرد يتناقص معدل الوفيات ، ويستمر الأمر هكذا أى أن تصل الزيادة في السكان حدها الأعلى (حوالي ٣ ٪ سنوياً) .

ـ المنحنى ى ىَ يظهر العلاقة بين معدل نمو الدخل ومعدل نموالادخار وبالتالي معدل تكوين رأس المال) . فعندما يكون متوسط دخل الفرد منخفضاً ، يكون معدل نمو الادخار مساوياً للصفر (عند نقطة م) . وكلما ارتفع متوسط الدخل يزداد معدل نمو الادخار إلى أن يصل إلى حده الأقصى .

ـ تبدأ « المصيدة السكانية » عند نقطة (أ) فعندما يرتفع متوسط دخل الفرد ارتفاعاً محدوداً لا يتجاوز المستوى المناظر للنقطة (أ) ، فإن الزيادة في الإدخار سوف تعمل على زيادة الدخل ولكن الانخفاض في معدل الوفيات ، الناتج عن ارتفاع متوسط دخل الفرد ، سوف يؤدي إلى إرتفاع معدل الزيادة في السكان بدرجة أكبر ومن ثم يتراجع متوسط دخل الفرد إلى مستوى نقطة (أ) التي عندها يتساوى معدل الزيادة في الدخل مع معدل الزيادة في السكان . وجدير بالذكر أن متوسط دخل الفرد لن يهبط إلى أدنى من مستوى النقطة (أ) لفترة زمنية طويلة ، حيث أن معدل نمو السكان على يسار هذه النقطة يكون أقل من معدل زيادة الادخار (وبالتالي الدخل القومي) وعليه فإن النقطة (أ) تمثل نقطة توازن حيث أن زيادة أو إنخفاض متوسط دخل الفرد عن المستوى المناظر لها يترتب عليه تفاعل الدخل والسكان بما يؤدي إلى عودة هذا المتوسط مرة أخرى إلى هذه النقطة .

ـ مع زيادة متوسط دخل الفرد حتى يمين النقطة (ب) نجد ان القوى التي تعمل على زيادة هذا المتوسط تكون اكبر من تلك التي تعمل على انخفاضه . وفي هذه الحالة ، فإن الاقتصاد يكون قد وصل الى وضع يستطيع أن يحقق فيه نموه الذاتي . وعلى ذلك فإن الخطر في زيادة السكان إنما يتمثل في المسافة الواقعة بين النقطتين (أ) ، (ب) وهي ما يطلق عليها بولدوين « المصيدة السكانية » .

والخلاصة مما تقدم انه ما لم تقم الدولة المتخلفة ببذل الجهود اللازمة لرفع المنحنى ء إلى أعلى ، فإنها لن تنجح في التغلب على الزيادة في السكان . وعليه فإن المساعدات الاقتصادية التي تحصل عليها من الدول المتقدمة بالاضافة إلى الاجراءات الداخلية اللازمة لزيادة معدل الادخار المحلي قد تبدو ضرورية لتحريك المنحنى ءَ إلى أعلى وإلى اليسار ومن

جهة أخرى ، فإن العمل على تخفيض معدل المواليد قد يؤدي إلى إنتقال المنحنى ذ ذ إلى أسفل . وإذا استطاعت الدولة الارتفاع بمتوسط دخل الفرد حتى يصل إلى يمين النقطة (ب) ، عندئذ يمكنها أن تستغني عن بعض أو كل المساعدات الخارجية .

وبطبيعة الحال ، فإنه من الصعب تحديد واقع منحنيات السكان والدخل بالنسبة لدولة ما خصوصاً في الدول المتخلفة.ذلك لأن نمو السكان فيها يعد ظاهرة طبيعية تحدث سنوياً وبصفة دائمة ، في حين أن معدل نمو الدخل ظاهرة اقتصادية تتوقف على أمور اقتصادية وسياسية وغيرها ولا تتصف بالاستمرار .

ومع ذلك فقد فطن الكثير من الدول المتخلفة إلى خطورة الزيادة في السكان ومن ثم فهي تبذل الكثير من الجهد في سبيل تنمية مواردها الطبيعية ورؤوس أموالها القومية بهدف الارتفاع بمعدلات النمو في دخولها القومية إلى مستويات اكبر من معدلات الزيادة في سكانها محاولة بذلك أن تتجنب الوقوع فيما أسماه بولدوين المصيدة السكانية .

والخلاصة مما تقدم أن النظريات التي تربط بين السكان والتنمية ، سواء في العهود القديمة أو الوقت الحاضر ، تبدو في غالب الحالات متعارضة بمعنى أن منها ما يؤيد الرأي القائل بأن زيادة السكان آثارها إيجابية في كل الظروف والأحوال ، ومنها على العكس من ذلك ما يؤيد الرأي القائل بأنها - أي زيادة السكان - تمثل خطراً اقتصادياً لا يستهان به إذ أنها تضغط على الموارد وتؤدي بعد فترة زمنية إلى عواقب اقتصادية سلبية تنعكس آثارها على عملية التنمية الاقتصادية .

ومهما يكن هنالك من أمر ، فالذي لا شك فيه أن الزيادة في

السكان بمعدل أكبر من معدل الزيادة في الدخل القومي تؤدي - مع بقاء العوامل الأخرى على حالها - إلى بعض الآثار السلبية التي تعرقل خطوات التنمية الاقتصادية خصوصاً في الدول المزدحمة السكان التي لم تستطع بعد استغلال موارد ثروتها بمعدلات كبيرة[1] وسنعرض لأهم هذه الآثار في الفصل التالي :

---

(١) راجع : E. Hagen, The Common Sense of Population, A.E.R. June, 1959, p. 310.



الفصل الثامن والعشرون

أثر زيادة السكان على التنمية الاقتصادية

من المسلم به أن زيادة نمو السكان بمعدل أكبر من معدل زيادة نمو الدخل القومي يؤثر تأثيراً شديداً على الايجابيات التي تحاول أن تحققها عمليات التنمية في الدول النامية . وبرغم زيادة مستويات الدخول القومية في بعض هذه الدول ، فإن الزيادة الكبيرة في عدد الأفواه المطلوب اطعامها تبعه ثبات - إن لم يكن تدهور - مستويات المعيشة فيها . ولقد أصبح من المشكوك فيه ان تستطيع هذه الدول ، مع زيادة السكان بهذه المعدلات ، تحقيق زيادات ولو متواضعة في حجم مخزونها الرأسمالي تمكنها من تحقيق مؤشرات ايجابية لعمليات التنمية الاقتصادية فيها . وبمعنى آخر ، فلقد ترتب على زيادة السكان بهذه المعدلات المرتفعة الكثير من النتائج الاقتصادية السلبية التي تنعكس آثارها على قطاعات الاقتصاد القومي فتؤدي إلى زيادة حدة المشاكل الاقتصادية في المجتمع الأمر الذي يترتب عليه بصفة عامة اعاقة عملية التنمية . ومن أهم هذه النتائج ما يلي[1] .

(أ) انخفاض مستوى المعيشة :

يترتب على زيادة السكان زيادة نسبة الأطفال في المجتمع ، ولأنهم غير منتجين فإن كل فرد من أفراد الأسرة يحصل على نصيب أصغر من دخل عائلتها وهو ما يعني انخفاض مستوى معيشته . وفي هذه الحالة فإنه يتعين عى أرباب العائلات زيادة دخولهم الحقيقية ، أي زيادة الدخل القومي الحقيقي عن طريق زيادة الانتاج بمعدلات تفوق معدلات تزايد

(١) راجع : د . صبحي تادرس ، د . عبد الرحمن يسرى ، مقدمة في الاقتصاد ، دار الجامعات المصرية ، ١٩٧٠ ، ص.ص ٤٥١-٤٥٧ .

أسرهم . وتشير التجربة في الدول النامية إلى صعوبة تحقيق ذلك مما يعني تدهور مستويات المعيشة في العديد من الحالات .

(ب) انخفاض المدخرات القومية :

تؤدي الزيادة في السكان إلى انخفاض مستوى المعيشة كما ذكرنا . وبمعنى آخر فهي تؤدي إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي - ولما كان الأفراد ذوي الدخول المنخفضة أقل قدرة على الادخار من ذوي الدخول المرتفعة ، حيث يقومون بإنفاق معظم - أن لم يكن كل - دخولهم على النواحي الاستهلاكية الضرورية للمعيشة ، فإنه من المتوقع والحال كذلك أن تضعف قدرة الأفراد على الادخار وهو ما يؤدي في النهاية إلى ضعف قدرة الدولة على تكوين المدخرات المحلية ومن ثم ضعف قدرتها على تكوين الاستثمارات اللازمة لزيادة الدخل القومي .

(حـ) ضعف المقدرة على زيادة الطاقة الانتاجية :

فالزيادة في السكان تؤدي - كما ذكرنا - إلى زيادة الانفاق الاستهلاكي ولا شك أن لذلك أثره العكسي على حجم المدخرات القومية . إلا أن الانفاق على السلع الاستهلاكية الضرورية ، الغذاء والكساء والسكن . . . الخ ؛ عادة ما يتطلب زيادة الاستثمارات اللازمة الانتاج السلع التي تشبع هذه الاحتياجات ، كما أن الزيادة في السكان تتطلب - من ناحية اخرى - زيادة الانفاق على الصحة العامة وإنشاء المستشفيات والمدارس . وإذا كان للنوع الأول من الاستثمارات عائداً مباشراً ، فإن النوع الثاني ليس له مثل هذا العائد لأن خدماته تقدم مجاناً في أغلب الأحوال[1] . وعلى ذلك فإن تخصيص الجزء الأكبر من

(١) الواقع أن المجتمع يحصل على عوائد غير مباشرة من الإنفاق على التعليم والصحة وخلافه ، ولكنها تتحقق في الفترة الطويلة .

الاستثمارات لانتاج السلع الاستهلاكية والخدمات التي ترتبط ارتباطاً مباشراً بالاحتياجات السكانية لا تساعد على زيادة الطاقة الانتاجية اللازمة للانطلاق في عملية التنمية إذ أن هذه الأخيرة تستلزم في مراحلها الأولى ضغط المطالب الحاضرة وتخصيص الجزء الأكبر من الاستثمار لبناء الطاقة الانتاجية واستكمال البنية الأساسية (الطرق والكباري والخزانات . . . الخ) . إلى جانب التعليم والصحة . . . وما شابه ذلك .

(د) تفاقم عجز ميزان المدفوعات :

تؤدي زيادة السكان ، من ناحية ، إلى زيادة الاستهلاك الداخلي أي زيادة الطلب على السلع المختلفة لأغراض الغذاء والكساء والمسكن . . . الخ . وإذا لم يستطع الانتاج المحلي مواجهة احتياجات الاستهلاك المتزايدة ، فقد تلجأ الدولة إلى زيادة وارداتها من المواد الغذائية وغيرها من المواد الأخرى وهو ما قد يؤدي إلى ظهور العجز في ميزان المدفوعات أو يؤدي إلى تفاقم هذا العجز إذا كان موجوداً من قبل ومن ناحية اخرى ، فقد يترتب على زيادة السكان تخفيض حجم الصادرات أو تخفيض معدلاتها نتيجة للتوسع في الاستهلاك الداخلي وهو ما قد يؤدي إلى عجز - أو تفاقم العجز - في ميزان المدفوعات . وتجدو الاشارة هنا إلى أن احد الأسباب الرئيسية لعجز موازين المدفوعات في الدول المتخلفة هو تحولها من دول مصدرة للحبوب والسلع الغذائية إلى دول مستوردة لها .

وقد تستطيع هذه الدول مواجهة هذا العجز أو الاقلال منه إذا استطاعت تصدير العديد من الأيدي العاملة والحصول على تحويلات ملموسة من دخولهم .

(هـ) زيادة حجم البطالة :

وفي هذا المجال يتعين التفرقة بين النشاط الزراعي من ناحية والنشاط

الصناعي والخدمات من ناحية أخرى . ففي الدول النامية التي ما زال النشاط الزراعي يحتل الجزء الأكبر من النشاط الاقتصادي فيها ، نجد ان الزيادة في السكان تؤدي بالفعل إلى زيادة حجم القوة العاملة في النشاط الزراعي . وحيث انه من غير الممكن - في ظل ظروف التخلف التي تعيشها هذه الدول - زيادة مساحة الأراضي المزروعة بدرجة تتناسب مع الزيادة في حجم القوة العاملة في النشاط الزراعي ، فإنه يترتب على ذلك سريان ظاهرة تناقص الغلة وإنخفاض الانتاجية الحدية والمتوسطة للعامل الزراعي . وبعد مرحلة معينة من سريان هذه الظاهرة سنجد أن هناك عدداً من العمال الزراعيين في حالة بطالة مقنعة ، بمعنى أنهم يعملون ولكن العمل ليس بحاجة إليهم كما أن الانتاجية الحدية لكل منهم تكون مساوية للصفر ، ولو ترك هؤلاء نشاط الزراعة لما تأثر الانتاج الكلي على الإطلاق .

أما فيما يتعلق بالنشاط الصناعي ونشاط الخدمات ، فإن الزيادة في سكان المدن التي توجد بها صناعات ليس من الضروري أن تؤدي إلى زيادة قوة العمل والأمر متوقف في النهاية على السياسة التي تتبعها الدولة في مجال التوظف .

فإذا ما كانت الدولة تأخذ بسياسة التوظف الكامل للقوى الكسانية الموجودة بالمدن ، فسنجد أن بعض الأشخاص يوظفون برغم عدم حاجة العمل اليهم وبالتالي فإن انتاجيتهم الحدية ستكون مساوية للصفر ويكونون في حالة بطالة مقنعة . أما إذا لم تتقيد الدولة بهذه السياسة ، فإن الزيادة في السكان لن تستوعب بكاملها في قوة العمل إلا إذا امكن زيادة الاستثمارات وحيث تمنع ظروف التخلف الاقتصادي في هذه الدول القيام بالاستثمارات التي تكفل توظيف كل الزيادة في السكان فإن الأمر سينتهي إلى ظهور ما يسمى بالبطالة السافرة .

وفي الواقع ، فإن ازدياد حجم البطالة ـ سواءكانت مقنعة أو سافرة ـ لا يعد فقط عبئاً اقتصاديا ولكنه يعد أيضاً عبئاً اجتماعياً ثقيلاً ، حيث لا يمكن تصور زيادة اعداد المتعطلين القادرين على العمل ـ خاصة في المدن ـ دون حدوث أضرار اجتماعية كبيرة مثل زيادة نسبة الجرائم وانتشار البؤس والأمراض بين جيوش المتعطلين .

(و) نتائج اخرى[1] :

يتلخص أهمها فيما يلي :

١ ـ زيادة عدد الأميين :

التعليم كما هو معروف حق لكل مواطن ، ومن ثم فقد بات من واجب الدولة أن تعطي فرصته لجميع المواطنين إذ أنه يعد وسيلة رئيسية للتقدم . وحيث أن تعميم فرصة التعليم في أي دولة تعد عملية شاقة بسبب حاجتها إلى الكثير من الطاقات المادية والبشرية ، فإن الزيادة في السكان تضيف على الدولة مزيداً من الأعباء إذا ما رأت تعميم برامج التعليم لتشمل جميع من هم في سن الدراسة ، هذا من ناحية . ومن ناحية أخرى ، فإن عملية التنمية تستوجب مشاركة أكبر عدد ممكن من المواطنين في تحقيق أهدافها ؛ ولما كان التعليم يؤدي إلى تفاعل المواطنين مع هذه الأهداف فمعنى ذلك أن التنمية تتطلب المزيد من التعليم . وفي وقت يزداد فيه السكان زيادة سريعة فسينتهي الأمر إلى وجود كثير ممن هم في سن الدراسة خارج نطاق التعليم وهذا معناه زيادة عدد الأميين في المجتمع .

---

(١) راجع : د. محمد الأخرس ، السكان وقضايا التنمية والتخطيط لها ، منشورات وزارة الثقافة والإرشاد القومي ، دمشق ، ١٩٨٠ ، ص.ص ٣٢-٣٦ .

٢ ـ صعوبة تنفيذ البرامج الصحية :

الصحة ، كالتعليم ، ضرورة اقتصادية ملحة وحقاً اجتماعياً متكسباً ـ ولذا فالتوسع في برامج الوقاية وبناء المستشفيات وتدريب الأطباء والممرضات والفنيين المساعدين باعداد كافية وما شابه ذلك ، أصبح هدفاً تسعى إلى تحقيقه معظم الدول على اختلاف أنظمتها الاقتصادية . وترتبط البرامج الصحية في الواقع بقضايا التنمية إذا ان لها تأثيرها على الكفاية الانتاجية . وعلى ذلك فإن أي خلل في مستوى الخدمات الصحية ـ سواء كانت وقائية أو علاجية ـ يؤدي إلى تعثر عملية التنمية . وبسبب الأعداد المتزايدة من السكان فإن الحكومات في الدول المتخلفة يتعذر عليها العناية بالمؤسسات الصحية القائمة أو بناء مؤسسات جديدة تؤمن الرعاية الصحية للمواطنين وهو ما يترتب عليه ترك أعداد كبيرة من المواطنين فريسة للأمراض وقد يتعدى الأمر ذلك فتنتشر في المجتمع بعض الأمراض المعدية .

٣ ـ تضخم المدن

يتسبب النمو السكاني غير المتوازن بين الريف والحضر إلى نزوح الكثيرين إلى المدن الكبيرة وينتج عن ذلك الكثير من المشاكل منها الضغط الكبير على المساكن مما يخلق العديد من المصاعب في سبيل تأمين المساكن الملائمة لكثير من المواطنين ، ومنها أيضاً الضغط على شبكة المجاري ، ومد المنازل بالمياه العذبة ، وجمع القمامة ، والمواصلات ، وإنقطاع التيار الكهربائي . . . الخ . ولا تستطيع الدولة مواجهة مثل هذه المشاكل إلا إذا زادت الاستثمارات المخصصة لها وإعادت الدولة تخطيط اقاليمها وتوزيع الاستثمارات فيها بينها ولن يتسنى لها ذلك طالما استمرت الزيادة في السكان بمعدلات مرتفعة ومن ثم فتصبح محاولة حل مثل هذه المشاكل مطلباً يصعب ـ أن لم يستحيل ـ تحقيقه .

والخلاصة مما تقدم أن الآثار المترتبة على ارتفاع معدلات نمو السكان في الدول المتخلفة ، سواء كانت اقتصادية أو إجتماعية ، تزيد من تفاقم الصعوبات التي تحيط بمحاولات الارتفاع بمعدل النمو الاقتصادي في هذه الدول . ويضاعف من حدة هذه الآثار مجموعة من العوامل أهمها :

- أن الدول المتخلفة هي عادة دول زراعية يتضاءل فيها حجم الانتاج الصناعي ، كما أن الميل الحدي للاستهلاك فيها مرتفع ومرونة الطلب الدخلية على السلع الغذائية كبيرة .

- غالبية السكان يعيشون في المناطق الريفية ونشاطهم الرئيسي زراعة الأرض ، فيما عدا بعض الصناعات الخفيفة واليدوية البدائية .

- اهتمام واضعي السياسات الاقتصادية بسكان المدن في المقام الأول وذلك تجنباً لقلاقل السياسية التي يمكن أن تترتب على تفشي البطالة بينهم .

- معاناة الدول المتخلفة من مشكلة الازدواجية في نشاطها الإقتصادي . حيث توجد في المدن سوق منظمة إلى حد ما لمنتجات الصناعية (المستوردة غالباً) ، بينما توجد في المناطق الريفية سوق بدائية لتبادل المنتجات الزراعية .

- ارتفاع معدلات الأجور النقدية في المناطق الحضرية وتنوع الوظائف والأعمال فيها مما يترتب عليه زيادة عدد المهاجرين إليها ومن ثم يتزايد الطلب على الاسكان والمرافق العامة . . وخلافه .

ولذا فقد يكون من المفيد للدول المتخلفة حتى تخفف من حدة آثار ارتفاع معدلات النمو في السكان أن تعمل على :

- زيادة الانتاج ورفع انتاجية الأيدي العاملة وحسن استخدام الموارد المتاحة لديها ، وكذا البحث عن مصادر جددة للانتاج .

- تخطيط الأقاليم المختلفة للدولة وتوزيع الاستثمارات عليها في محاولة لتجنب المشاكل المترتبة على تكدس الاستثمارات في أماكن محدودة .

- محاولة تصدير المزيد من الأيدي العاملة - بعد تدريبها - وتنظيم وتشجيع الحصول على تحويلات ملموسة من دخولهم لتسهم في علاج عجز ميزان المدفوعات .

- زيادة عدد المهنيين ذووا الكفاءة المرتفعة حتى تحدث التغيرات الاجتماعية الملائمة لعملية التنمية وهو ما يستلزم تخصيص قدر أكبر من الاستثمارات لهذا النوع من التعليم .

- العمل على انتشار التعليم بصفة عامة باعتباره وسيلة عملية لتخطيط وتنظيم الأسرة فهو على حد قول مالتس يسهل تطبيق « الضوابط الوقائية » للحد من زيادة السكان .

وإجمالاً ، فإنه يتعين على الدول المتخلفة أن تعمل بقدر الامكان على تحقيق قد من التقدم الصناعي والتكنولوجي إذ أنه يعمل على انخفاض معدل الزيادة الطبيعية في السكان . فارتفاع متوسط دخل الفرد الذي ينتج عن التقدم الصناعي مع وجود شيء من التقدم التكنولوجي سيؤدي الى إنخفاض معدلات الوفيات في البداية وعندئذ يزيد معدل النمو الطبيعي في السكان ، وربما زيادة كبيرة ولكن إذا استمر التقدم التكنولوجي فسيستمر ارتفاع متوسط دخل الفرد مما قد يدفع به إلى تغيير عاداته وتقاليده وتعليمه وثقافته بصفة عامة ومن ثم فمن الممكن - وقتئذ - ان تنجح الدعاية لتنظيم الأسرة وهو الأمر الذي يترتب عليه إنخفاض معدل المواليد وبالتالي انخفاض معدل الزيادة الطبيعية في السكان . ولعل في تاريخ الدول الأوروبية ، منذ منتصف القرن التاسع عشر ، ما يشهد بصحة ذلك .

وحتى يتسنى للدول المتخلفة تحقيق هذا القدر من التقدم الصناعي والتكنولوجي فلا بد لها من الالتجاء إلى أسلوب التخطيط . فما هو المقصود بالتخطيط ؟ وما هي مبرراته ؟ وكيف تتم العملية التخطيطية ؟ هذا ما يجيب عليه الباب التالي .



الباب العاشر

التخطيط الاقتصادي

أصبح التخطيط الاقتصادي ظاهرة عامة في وقتنا الحاضر . وشاع استخدامه في كثيرون دول العالم على اختلاف مذاهبها السياسية وأنظمتها الاقتصادية سواء كانت متقدمة أو متخلفة . ويهدف هذا الباب إلى إلقاء بعض الضوء على المفاهيم الأساسية في التخطيط ، وإظهار أهمية أو مبرراته بالنسبة للدول المتخلفة ، وكذا بيان المراحل المختلفة للعملية التخطيطية وعليه فإننا سنعرض في فصل أول لماهية التخطيط الاقتصادي وأنواعه ، ثم نلي بذلك بفصل آخر نتناول فيه مبررات التخطيط الاقتصادي ومقوماته ، وأخيراً نعرض لمراحل التخطيط الاقتصادي .

(*) كتب هذا الباب الدكتور محمود يونس .



الفصل التاسع والعشرون

ماهية التخطيط الاقتصادي وانواعه

يهدف هذا الفصل إلى بيان مفهوم التخطيط الاقتصادي وأنواعه المختلفة بغية توضيح خصائص الاقتصاد المخطط .

١ ـ ماهية التخطيط :

يرجع الفضل في إستخدام إصطلاح التخطيط الاقتصادي إلى النمسوي كريستان شويندر في مقال له عن النشاط الاقتصادي نشر في عام ١٩١٠ . ولم يكتسب اللفظ شهرته إلّا بعد عام ١٩٢٨ عندما بدأ الاتحاد السوفيتي في استخدام التخطيط كأسلوب لتنظيم إقتصاده القومي .

ورغم أن أوسكار لانج Oskar Lange يعتبر أن التخطيط الاقتصادي أو كما أسماه تخطيط التنمية الاقتصادية سمة أساسية من سمات الاشتراكية[١] ، فإن معظم المؤلفات التي تناولت وتتناول هذا الموضوع تنبه إلى ضرورة عدم الخلط بين التخطيط الاقتصادي والاشتراكية . فالتخطيط أسلوب من أساليب التنفيذ أو التنظيم ، في حين أن الاشتراكية مذهب أو نظام قد يطبق كله أو بعضه حسب الأحوال[٢] .

وربما تستدعي كثرة الكتابات في التخطيط الاقتصادي إلى الاقتصار بقدر الإمكان على بعض وجهات النظر التي يمكن أن نستنتج منها مفهوماً

(١) Oskar Lange, Role of planning in Socialist Economy, problems of political Economy of Socialism, Oskar Lange Ed., 1962.

(٢) أنظر ، د . علي لطفي ، التخطيط الاقتصادي دراسة نظرية وتطبيقية ، القاهرة ١٩٧٦ .
وأيضاً د . حمدية زهران ، التخطيط الاقتصادي بين النظرية والتطبيق ، شمس ، ١٩٧٩ .

محدداً له . فقد ينظر إلى التخطيط الاقتصادي على أنه طريقة علمية للوصول إلى نتائج عملية ، كما قد ينظر إليه على أنه أداة تنظيمية لمواجهة المشاكل والتطورات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية داخل المجتمع . وقد ينظر إليه ، من ناحية أخرى ، على أنه أداة توجيه وتنسيق لمقومات وطاقات المجتمع بقصد تحقيق أهداف هذا المجتمع الاقتصادية والاجتماعية . ومؤدي ذلك أن التخطيط الاقتصادي هو بصفة عامة محاولة منظمة تبغي ، عن طريق تدخل الدولة ، ليس فقط تحقيق أهداف معينة وإنما أيضاً تحديد الأساليب والتنظيمات والإجراءات الكفيلة بتحقيق هذه الأهداف بأقل تكلفة إجتماعية ممكنة .

ومهما يكن هنالك من أمر ، فلكي يتسنى إستخدام الوسائل المتاحة في تحقيق الأهداف المقررة بأقصى درجة من الكفاءة ، فلا بد من التنسيق بين الوسائل والأهداف عن طريق خطة إقتصادية تلتزم الدولة بتنفيذها خلال فترة زمنية مستقبلة . ومؤدي ذلك أن الخطة القومية «National Plan» هي الأداة التي يستخدمها التخطيط في تحقيق أهداف المجتمع الاقتصادية والاجتماعية .

وتجدر الإشارة إلى أن وجود خطة إقتصادية في دولة ما لا يعني بالضرورة وجود تخطيط إقتصادي . فقد توجد الخطة دون وجود التخطيط ، ويحدث ذلك عندما تضع الدولة خطة إقتصادية وتنشرها كوثيقة رسمية ولكن لا يكون لديها الإمكانيات والأجهزة الإدارية اللازمة لتنفيذها . بل وفي بعض الأحيان قد لا تتوافر لديها النية في التنفيذ ويكون وضع الخطة في هذه الحالة مطلباً ضرورياً للحصول على القروض والمساعدات الأجنبية .

ومن ناحية أخرى ، فإن وجود تخطيط إقتصادي في دولة ما لا يعني

بالضرورة وجود خطة إقتصادية . فعندما تضع الدولة برامج معينة لتحقيق بعض أهدافها الاقتصادية مثل برنامج للتصنيع أو للتوسع في إنتاج نوع معين من المحاصيل أو غير ذلك ، فإن ذلك يعد نوعاً من التخطيط الاقتصادي ولكنه ليس تخطيطاً شاملاً على المستوى القومي . وعلى ذلك ، فإن التخطيط الاقتصادي الشامل يستلزم بالضرورة وجود خطة إقتصادية .

وقد يكون من المفيد في سبيل توضيح مفهوم التخطيط أن نعرض أهم أنواعه .

٢ ـ أنواع التخطيط :

تختلف أنواع التخطيط باختلاف طبيعة النظام الاقتصادي . فالتخطيط في النظم الاشتراكية المخططة مركزياً يختلف عن التخطيط في النظم الاقتصادية القائمة على المبادأة الفردية والنظم الاقتصادية المختلطة (التي يوجد بها إلى جانب القطاع الخاص قطاع عام يتمتع بأهمية كبيرة في الاقتصاد القومي) . كما يختلف التخطيط في النظم الاقتصادية المتقدمة بصفة عامة عن التخطيط في الدول المتخلفة إقتصادياً ، بل إن مضمون التخطيط يختلف من دولة متقدمة لأخرى وفق اختلاف الظروف الاقتصادية والاجتماعية في كل منها . ولذات السبب يختلف مضمون التخطيط بالنسبة للدولة الواحدة من وقت لآخر حسب اختلاف الظروف السائدة وبصفة خاصة مرحلة النمو الاقتصادي .

والاختلاف في نوع التخطيط لا ينعكس فقط في طبيعة الأهداف التي ترمي الخطط الاقتصادية لتحقيقها ، ولكن أيضاً في الوسائل التي يعتمد عليها في تحقيق هذه الأهداف . وهذا الاختلاف في الأهداف والوسائل يمارس تأثيراً جوهرياً على أساليب صياغة الخطط الاقتصادية وفيما يلي عرض مختصر لأهم أنواع التخطيط .

(أ) التخطيط للتغلب على الدورات الاقتصادية والتخطيط من أجل التنمية الاقتصادية :

ويقتصر النوع الأول من التخطيط عادة على الدول الصناعية المتقدمة التي يوجد بها قطاع خاص كبير وقوى وأسواقها متقدمة ويكون الهدف منه تحقيق التوازن الاقتصادي ، أي القضاء على الدورات الاقتصادية - موجات متتالية من الرواج والكساد - التي تتعرض لها إقتصاديات هذه الدول وما ينتج عنها من إختلالات إقتصادية . ويتم ذلك في ظل الإطار الاقتصادي والاجتماعي السائد ، بمعنى أن الهيكل الاقتصادي والاجتماعي لا يتغير في ظل هذا النوع من التخطيط ، كما أن لإجراءات الاقتصادية التي تتخذ من أجل تحقيق الأهداف التي تتضمنها الخطة تعمل من خلال ميكانيكية السوق إلى حد كبير .

أما التخطيط من أجل التنمية الاقتصادية ، فهو يهدف - مثل التخطيط المضاد للدورات الاقتصادية - إلى زيادة الدخل والعمالة ولكن عن طريق تحطيم العقبات الهيكلية التي تعوق التقدم الاقتصادي أي عن طريق تغيير الهيكل الاقتصادي والاجتماعي للدولة .

(ب) التخطيط الجزئي والتخطيط الشامل :

يقوم التخطيط الجزئي على أساس تخطيط قطاعات معينة يكون لها أهمية خاصة على المستوى القومي مثل قطاع الزراعة أو الصناعة أو غير ذلك . وقد يشمل التخطيط الجزئي بعض أوجه النشاط فقط في قطاع معين . فبدلاً من أن تقوم الدولة مثلاً بتخطيط القطاع الزراعي بأكمله تقوم بتخطيط زراعة محصول واحد أو مجموعة من المحاصيل كالحبوب .

وتجدر الإشارة إلى أنه إذا كان أتباع أسلوب التخطيط الجزئي له ما يبرره في بعض الدول سواء لعدم توفر البيانات أو لانخفاض مستوى

الإدارة والتنظيم أو لغير ذلك من الأسباب ، فإن من عيوبه عدم إدخال قطاعات الاقتصاد القومي الأخرى في الاعتبار . فليس يخفى أن تخطيط قطاع معين يأخذ في إعتباره الموارد الإنتاجية اللازمة لتحقيق الأهداف المنشودة في هذا القطاع وحده . ولما كانت إمكانية تحقيق ذلك تتوقف على مدى إمكانيات القطاعات الأخرى ، فقد يصعب تحقيق التناسق بين مختلف القطاعات ومن ثم يتعذر تحقيق أهداف القطاع المخطط .

أما التخطيط الشامل ، فينصب على كافة قطاعات الاقتصاد القومي وكافة الأنشطة الاقتصادية . ولا يوجد هذا النوع من التخطيط إلاّ حيث يلعب القطاع العام دوراً رئيسياً في الاقتصاد القومي ويكون مسئولاً عن الجانب الأكبر في تنفيذ الأهداف التي تنطوي عليها الخطة . وليس يعني ذلك أن القطاع الخاص لا مجال له في ظل التخطيط الشامل إذ أن هذا القطاع يؤدي دوراً هاماً في مجال المنافسة بصفة خاصة مما يحفز المشروعات العامة على زيادة كفاءتها خصوصاً في ظل تخلف المستوى الثقافي العام وإنخفاض مستوى الشعور بالمسئولية الاجتماعية[1] .

(حـ) التخطيط المركزي والتخطيط اللامركزي :

في النوع الأول من التخطيط تكون مهمة وضع الخطة وتنفيذها والإشراف عليها من إختصاص السلطة المركزية وتتمثل في الهيئة العليا للتخطيط (التي تتولى وضع الخطة والإشراف عليها) والحكومة المركزية (التي تتولى مسئولية التنفيذ الفعلي للخطة) . وفي ظل التخطيط المركزي توضع خطط تفصيلية لمختلف القطاعات وربما مختلف المناطق التي يتكون منها الاقتصاد القومي وتتناول هذه الخطط الأهداف الانتاجية للمشروع

---

(١) راجع : د . محمد سلطان أبو علي ، التخطيط الاقتصادي وأساليبه ، دار الجامعات العربية ، الإسكندرية ، ١٩٧٠ ، ص ١٤ .

(حجم الإنتاج ونوعيته وأسعاره . . الخ) على مدى سنوات الخطة ، بل قد تتطرق هذه الخطط إلى تحديد أنواع المواد الأولية والسلع الوسيطة التي يتعين على المشروع استخدامها في العملية الانتاجية . . . وهكذا . وبمعنى آخر ، فإن معظم الأهداف التي تتضمنها الخطة تترجم إلى أوامر وتعليمات ملزمة للوحدات الاقتصادية في المجتمع .

أما في التخطيط اللامركزي ، فتقتصر الخطة الاقتصادية على تحديد عدد من الأهداف الكلية Global Targets التي يتسنى بتحقيقها بلوغ الغايات Objectives العامة للخطة . ومن هذه الأهداف الكلية مثلاً الارتفاع بمستوى الدخل القومي ، إرساء قواعد الصناعة ، تعزيز قدرة الدولة على الدفاع . . . الخ . ويعبر عن هذه الأهداف بصورة كمية دون التطرق إلى تحديد أهداف مفصلة لمختلف المشروعات التي يتكون منها الاقتصاد القومي . وتقوم السلطات المسئولة عن التخطيط بحفز المشروعات على تحقيق الأهداف التي تتضمنها الخطة مستخدمة في سبيل ذلك الوسائل المختلفة للرقابة الحكومية على النشاط الاقتصادي سواء كانت مباشرة عن طريق وضع قواعد وحدود للسلوك الاقتصادي الذي يتعين على الأفراد والمشروعات إنتهاجها في مجال النشاط الاقتصادي ، أو غير مباشرة عن طريق السياسة الضريبية والرسوم الجمركية وإعانات التصدير والسياسات النقدية والإئتمائية . . . الخ . ويعتمد التخطيط اللامركزي غالباً على الحوافز أكثر من اعتماده على الأوامر والتعليمات في حمل الأفراد والمشروعات على بلوغ الغايات التي تستهدفها الخطة الاقتصادية .

ومن الواضح بطبيعة الحال أن لا مركزية التخطيط لا تعني أن الدولة تترك الوحدات التي يتكون منها الاقتصاد القومي حرة في فعل ما تشاء وبالتالي قد تخرج عن أهداف التخطيط . أن الهيئة العليا للتخطيط تتحكم في الواقع في قرارات المنشآت والشركات بطريقة غير مباشرة عن طريق

الأسعار ، والتسهيلات الائتمانية ، وسياسة التوزيع ، وما إلى غير ذلك بدلاً من التوجيهات المباشرة التي تعد سمة من سمات التخطيط المركزي

د ـ التخطيط القومي والتخطيط الاقليمي :

يشتمل التخطيط القومي جميع الأقاليم والمناطق التي تضمها الدولة . أما التخطيط الاقليمي فمن أهدافه تحقيق درجة من التوازن في نمو أقاليم ومحافظات الدولة لأنها غالباً ما تختلف فيما بينها من حيث درجة النمو الاقتصادي وعليه فيتم وضع خطة لإقليم أو أقاليم معينة بقصد تحقيق هذا الهدف .

ويستتبع محاولة تحقيق التوازن بين أقاليم الدولة ضرورة دراسة إمكانيات كل إقليم وتخصيص أكثر الاستثمارات ملاءمة له . فقد يكون العائد من إنشاء إستثمارات معينة في بعض الأقاليم المختلفة أقل منه في أقاليم أخرى في المدى القصير ، إلاّ أنه قد يكون أكثر فائدة للاقتصاد القومي في المدى الطويل نتيجة للوفورات الخارجية الممكن تحقيقها في هذا الاقليم فضلاً عن المزايا الاجتماعية المتحققة من زيادة التجانس بين أقاليم الدولة الواحدة .

وجدير بالملاحظة أن التخطيط الاقليمي قد يكون جزءاً من التخطيط القومي إذا ما كانت الخطة الاقليمية جزء من خطة قومية . وفي هذه الحالة يعتبر التخطيط الاقليمي صورة من صور لا مركزية التخطيط على المستوى الجغرافي ، أي لا مركزية إقليمية في وضع وتنفيذ ومتابعة الخطة القومية .

(هـ) الخطط طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل :

تنقسم الخطة من حيث بعدها الزمني إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي : الخطة طويلة الأجل ، والخطة متوسطة الأجل ، والخطة قصيرة الأجل .

وفيما يلي إشارة سريعة لكل نوع من هذه الأنواع .

١ - الخطة طويلة الأجل :

وتتراوح مدتها بين عشرة وعشرين عاماً . وغالباً ما يكون من طبيعتها التنبؤ العام بالاتجاهات الرئيسية في الاقتصاد القومي . بمعنى تحديد الأهداف الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية ومثالها أحداث تغيير أساسي في الهيكل الانتاجي ، تغيير نمط توزيع الدخل القومي ، القضاء على البطالة ، الارتفاع بالمستوى التكنولوجي عن طريق التوسع في التعليم والارتقاء به في كافة مستوياته . . . . الخ . . ولا شك أن تحديد مثل هذه الأهداف بعيدة المدى تمكن المخطط من وضع الاستراتيجية والسياسات الملائمة لتحقيقها .

ويلاحظ أن درجة التفصيل في مثل هذا النوع من الخطط تكون قليلة على أساس أنها تستخدم كمرشد في إعداد الخطط متوسطة وقصيرة الأجل . ومن الأسباب التي تدعو إلى بناء خطة طويلة الأجل هو وجود بعض المشروعات التي تتجاوز مدة إنشاؤها فترة الخطة متوسطة الأجل مثل مشروع السد العالي والآثار المترتبة عليه كإستصلاح الأراضي وتوليد الطاقة الكهربائية . . إلخ فالاستفادة من هذه الآثار يستلزم رسم السياسات المطلوبة في الفترة الطويلة .

٢ - الخطة متوسطة الأجل :

تتراوح مدتها عادة بين ثلاثة وسبعة أعوام . وترتبط بالخطة طويلة المدى عن طريق الإطار العام الذي ترسمه الخطة طويلة الأجل . ويحتوي هذا النوع من الخطط على درجة أكبر من التفصيل مقارنة بالخطة طويلة الأجل . فهي تتعرض لهيكل القطاعات واختيار المشروعات الاستثمارية المحددة وتفصيل هيكل العمالة . . وغير ذلك . وبمعنى آخر ، فإن الخطة

متوسطة الأجل تتميز بالنزول إلى مستويات عديدة ومختلفة من التفاصيل التي قد تصل إلى مستوى فرع الصناعة أو الوحدة الانتاجية .

٣ ـ الخطة قصيرة الأجل :

ويطلق عليها عادة الخطة التنفيذية ، وبعدها الزمني عام واحد . وغالباً ما ترتبط بالميزانية العامة للدولة . وهي تعد الوسيلة التنفيذية للخطة متوسطة المدى . وتتميز الخطة قصيرة الأجل (السنوية) بتفصيل الأهداف مثل معدل نمو الدخل القومي ومعدل نمو الانتاج في مختلف قطاعات الاقتصاد القومي وفي شتى الصناعات الرئيسية ، تحديد الأهداف الانتاجية للعديد من السلع الاستهلاكية والسلع الانتاجية . وغير ذلك . كما تتميز هذه الخطة أيضاً بتفصيل الوسائل المزمع إستخدامها لتحقيق الأهداف ومثال ذلك تحديد دقائق السياسات النقدية والائتمانية والضريبية وسياسات الأسعار والأجور وما إلى غير ذلك من السياسات الأخرى .

(هـ) أنواع أخرى من التخطيط :

ـ التخطيط للطوارىء والتخطيط الدائم . ويهدف النوع الأول من التخطيط إلى علاج خلل معين في الاقتصاد القومي أو مواجهة ظروف معينة كالحرب أو ما شابه ذلك . وينتهي هذا التخطيط بانتهاء الظروف التي أوجدته أي أنه تخطيط مؤقت ، أما التخطيط الدائم فينصب على أهداف لا تتحقق إلاّ في الأجل الطويل ومن ثم فهو يتصف بالبقاء والاستمرار ويعد التخطيط في الاتحاد السوفيتي مثالاً لهذا النوع من التخطيط .

ـ التخطيط بالحفز والتخطيط بالتوجيه . يقوم التخطيط بالحفز على أساس إقتراح أهداف معينة والعمل على إقناع الوحدات الانتاجية بتنفيذ هذه الأهداف أي أن تنفيذ الخطة لا يكون بالأوامر وإنما بالإقناع والتخطيط

الاقتصادي في اليابان يعد مثالاً له . أما التخطيط بالتوجيه فيعني أن تنفيذ الخطة يكون إجبارياً بالنسبة للوحدات الانتاجية المختلفة كما هو الحال بالنسبة لمعظم الدول الاشتراكية . ويلاحظ أنه في حالة الاقتصاد المختلط (وجود قطاع عام وقطاع خاص) تكون الخطة ملزمة بالنسبة للقطاع العام وتعتمد على الإقناع وأساليب الرقابة غير المباشرة بالنسبة للقطاع الخاص .

- التخطيط المادي والتخطيط المالي . ويعني التخطيط المادي بتدبير الخامات والمعدات والإنشاءات وقوة العمل اللازمة لإنتاج كمية معينة من السلع والخدمات . أما التخطيط المالي فيعني بتدبير الأموال المحلية والأجنبية اللازمة لتمويل كمية السلع والخدمات المقرر إنتاجها في ظل التخطيط المادي . وتختلف الآراء حول أسبقية أي من النوعين على الآخر عند بدء عملية التخطيط . والواقع من الامر أنهما وجهان لصورة واحدة إذ لا يتصور أن تتضمن أي خطة كمية السلع والخدمات المزمع إنتاجها خلال فترة زمنية معينة دون أن تبين في ذات الوقت كيفية الحصول على ، بل وكيفية تخصيص ، الأموال اللازمة لتحقيق أهدافها .

والخلاصة مما تقدم أن الاقتصاد المخطط يتسم بخصائص معينة من أهمها :

- وجود قطاع حكومي أو عام يقود عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

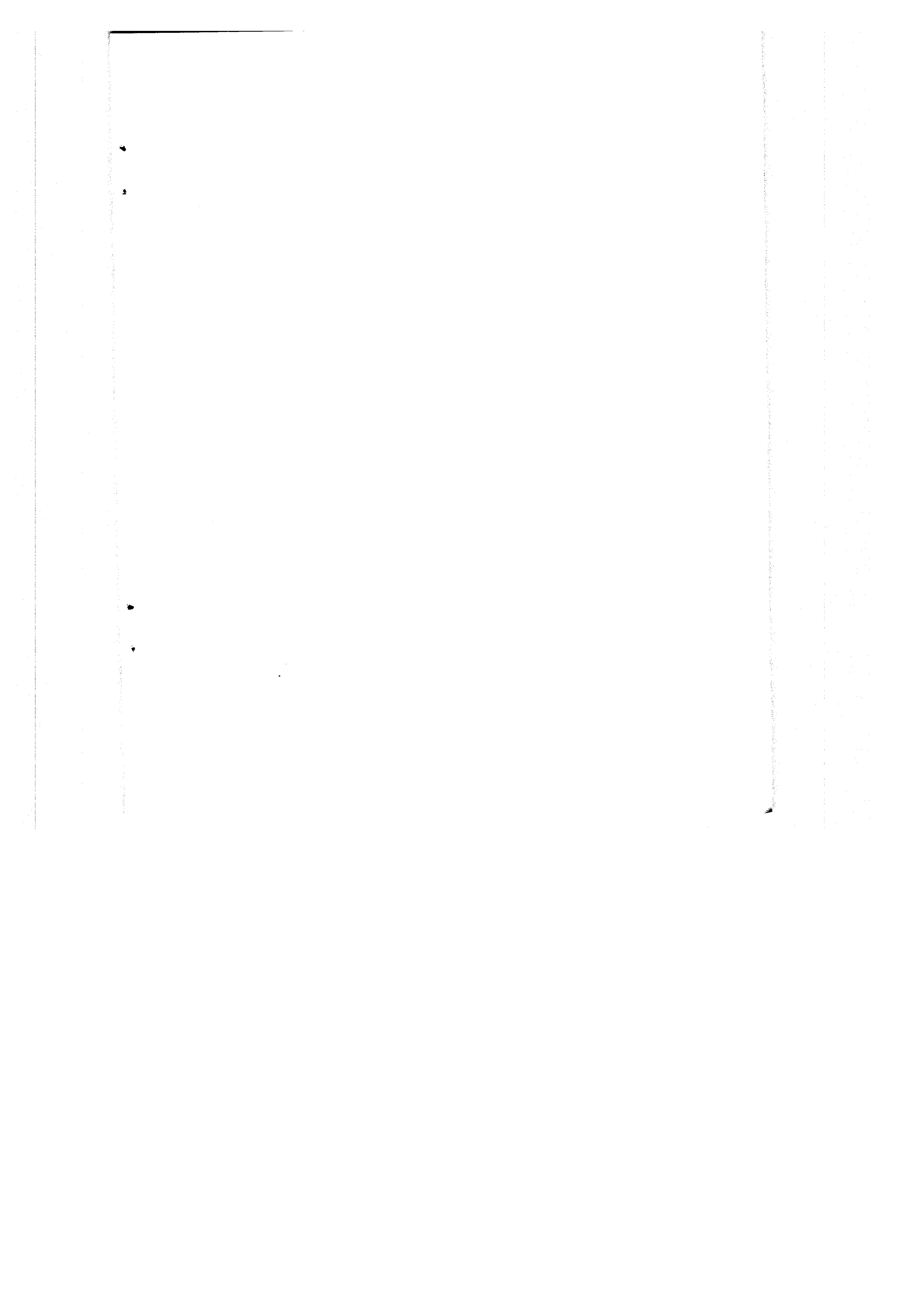
- استخدام التخطيط الشامل كأسلوب لتنظيم الاقتصاد القومي بمعنى أن التخطيط يكون مشتملاً على كل البرامج أو الخطط الفرعية في مختلف قطاعات الاقتصاد .

- يتمتع التخطيط بدرجة من الثبات النسبي خلال فترة زمنية محددة

ومن ثم يكـون مختلفاً عن البـرامج المؤقتـة التي تنتهي بإنتهـاء أسبابهـا كـما تنقصها صفة العمومية والشمول .

- وجود أجهزة قادرة على قيادة وتوجيه النشاط الاقتصادي .

- محـاولة تنسيق الأهـداف العامـة والخـاصـة في إطـار خـطة تـلافي التناقض بين هذه الأهداف .



الفصل الثلاثون

مبررات التخطيط الاقتصادي ومقوماته

أولاً : مبررات التخطيط الاقتصادي :

إن الحرية الاقتصادية مع التخلف بمظاهرة المركبة أمران لا يستقيمان . فمن الصعب التصور أن الحرية الاقتصادية في الوقت الحاضر يمكنها أن تصفي تدريجياً حالة التخلف التي تعاني منها الدولة المتخلفة . ولقد ثبت بما لا يدع مجالاً للشك أن أتباع الدول المتخلفة لهذه السياسة وعدم تدخل الدولة في الشئون الاقتصادية قد أدى إلى إتساع فجوة التخلف بينها وبين الدول المتقدمة . وما إلتجاء الدول المتقدمة ذاتها إلى الأخذ بأسلوب التخطيط إلاّ برهاناً يؤكد أن هذا الأسلوب قد أصبح ضرورة من ضرورات التنمية في الدول المتخلفة . فلا بد من أن تتحمل الدولة مسئولية التنمية وترسم لها خطة شاملة تساعد على وضع أهدافها موضع التنفيذ .

ومهما كانت النتائج الإيجابية المترتبة على الأخذ سياسة الحرية الاقتصادية ، فإن تخطيط التنمية يقدم من المبررات الاقتصادية ما يكفي لعلاج الكثير من نقائص هذه السياسة خصوصاً في الدول المتخلفة . وفيما يلي أهم هذه المبررات .

(أ) ـ المحافظة على الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع .

تؤدي الطبيعة التنافسية لنظام الاقتصاد الحر إلى ضياع قدر من الموارد الاقتصادية المتاحة للمجتمع ، ذلك لأن المنافسة تتطلب من المنتج أن يزود مشروعه الانتاجي بأحدث الآلات والمعدات ليكون قادراً على الملاحقة وقد لا تتسع السوق المحلية لاستيعاب إنتاج المشروعات إذا ما

عمل كل منها بكامل طاقته الانتاجية . وفي هذه الحالة فليس أمام هذه المشروعات إلّا العمل بأقل من كامل طاقتها وهو الأمر الذي يترتب عليه بقاء جزء من الموارد الإنتاجية للمجتمع دون إستغلال . أيضاً ، فإن المنافسة عادة ما تؤدي إلى التقادم الفني السريع للآلات والمعدات الإنتاجية حيث أن المنتج لكي يكون قادراً على الاستمرار في المنافسة فلا بد من أن يكون لديه أحدث الآلات والمعدات ومعنى ذلك أنه قد يستغني عن بعض أو كل المعدات والآلات وهي ما زالت في حالة جيدة . ولا شك أن ذلك أيضاً يعد ضياعاً للموارد الانتاجية . إن مثل هذا الضياع لا يلاحظ في ظل التخطيط الذي يستهدف بالدرجة الأولى حصر الموارد وتوجيهها الوجهة المناسبة قبل بدء التنفيذ إذ أن التناسق بين الموارد والاستخدامات في ظل التخطيط يكون سابقاً على إتخاذ القرارات في حين أن التناسق في النظام الحر يأتي لاحقاً بعد ضياع الكثير من الموارد .

(ب) توجيه موارد المجتمع وفق أولوياته :

فإذا تركت التنمية الاقتصادية لقوى السوق ودافع الربح ، فإن المشروعات ذات الربحية المرتفعة سيكون لها الأولوية على ما عداها بصرف النظر عما إذا كانت تلبي الاحتياجات المحلية أم لا ، وبصرف النظر عما إذا كانت تعمل على الاستفادة من الطاقات غير المستغلة في المجتمع أم لا ، أما إذا تمت التنمية الاقتصادية وفق خطة مدروسة ، ففي ذلك قدر معين من ضمان حسن إختيار المشروعات التي تحقق فائدة المجتمع لأنها ستحدّد . وفق أولوياته وعلى ضوء الدراسات الفنية والاقتصادية التي ترتكز في المقام الأول على المواءمة بين موارد المجتمع وإمكانياته .

إن الربح في ظل النظام الحر هو إذن المحرك الأساسي للقيام بالمشروعات الاستثمارية ، في حين أنه ـ أي الربح ـ لا يعد في ظل التخطيط إلّا مقياساً للكفاءة فقط . ومعنى ذلك أن أولويات المجتمع في

ظل التخطيط تتحدد دون ما إعتبار لعامل الربح كما هو الحال في مشروعات البنية الأساسية .

وبطبيعة الحال فليس يخفي ما يؤدي إليه عامل الربح - في النظام الحر - من إنحراف الجهاز الإنتاجي الذي قد يؤدي إلى إنحراف مماثل في هيكل الاستهلاك . فالمنتجون في ظل النظام الرأسمالي يحاولون حفز الطلب الاستهلاكي على منتجاتهم بأحدث أساليب الدعاية والإعلان ، ويؤدي ذلك إلى إندفاع المستهلكين نحو المزيد من الإنفاق . والنتيجة هي قصور المدخرات المحلية عن المساهمة في تكوين رأس المال .

(حـ) تنفيذ المشروعات الإنتاجية الثقيلة ومشروعات البنية الأساسية :

تحتاج التنمية الاقتصادية إلى بعض المشروعات الانتاجية الثقيلة التي تستغرق زمناً قد يكون طويلاً نسبياً حتى تؤتي ثمارها في الاقتصاد القومي ، مثل صناعة الحديد والصلب وصناعة الآلات والمعدات الانتاجية وغيرها . ومثل هذه المشروعات تتطلب الكثير من رؤوس الأموال ، وتحتاج لقدرات تنظيمية كبيرة ومهارات فنية عالية ، ولذا فإن النشاط الفردي الخاص لا يقدم عليها ويحجم عن المخاطرة بأمواله في سبيلها بسبب الضيق الشديد لسوق هذه الصناعات في الدول المتخلفة ، وميل معدلات أرباحها إلى الانخفاض خصوصاً في المراحل الأولى وطول الفترة الزمنية اللازمة لتنفيذها ، وإقترانها بقدر كبير من المخاطر . . الخ .

أيضاً ، فإن التنمية الاقتصادية تستلزم القيام بالعديد من مشروعات البنية الأساسية (الطرق ، الكباري ، محطات توليد الكهرباء ، السدود والخزانات . وما إلى غير ذلك) إذ أنها لازمة لقيام الصناعات الحديثة . ولا يستطيع المشروع الخاص - الذي يحركه دافع الربح - أن يقوم بمثل هذه المشروعات بسبب حاجتها إلى رؤوس أموال ضخمة ، وعدم وجود

الأنشـطة الاقتصاديـة التي تعتمد عليهما وتـطلب خـدمـاتهـا ، وإنخفـاض أرباحها في الفترة القصيرة .

إن الدولة عن طريق التخطيط يمكن لها إخراج مثل هذه المشروعات إلى حيـز التنفيذ . ولقـد أصبح من المسلم بـه تمامـاً في معـظم - إن لم يكن كـل - دول العالم أن عبء القيـام بهذه المشـروعات إنمـا يقـع عـلى كـاهـل الحكومات .

(د) تحقيق العدالة الاجتماعية :

يقـوم النظام الـرأسمالي - كـما هو معـروف - على الملكيـة الخاصـة . ويؤدي تركز معظم ملكية عناصر الانتاج في يد فئـة قليلة إلى حصـول هـذه الفئة على الجانب الأكبر من الدخل القومي في صورة ريع وأرباح وفوائد ، في حين يحصل من لا يملكـون سوى عملهم فقط عـلى جزء قليـل من هذا الـدخل متمثـلاً في الأجـور المدفـوعـة لهم . ولمـا كـان من طبيعـة النـظام الرأسمالي حدوث عجز مفتعل في العرض من المنتجـات وهو مـا يؤدي إلى ارتفاع مستويات الأسعار ، فإن أرباح المنتجين وأصحاب رأس المال ستزيد على حساب العمال وغالبيـة الشعب ومن ثم يتوزع الـدخل غـالبـاً لصـالح الفئة الأولى وضد صالح الفئة الثانية . وهو الأمر الذي ينتـج عنه حـدوث تفـاوت في القوة الشـرائية بينهما فتزداد في أيـدي المنتجين وأصحـاب رأس المال وتقل في يـد الغالبيـة العظمى من المستهلكـين وينتهي الأمر إلى تحكم المنتجين وأصحاب رأس المال في تحديد نمط كل من الاستثمـار والاستهلاك معاً .

وبالطبع فإن الأمور تختلف في حالة الأخذ بـأسلوب التخطيط الـذي يستند إلى الملكية الجماعية وعدالة التـوزيع التي تعمـل على تـوسيع قـاعدة الانتاج وتؤدي إلى ارتفاع معدلات الاستثمار . . . الخ . وقد يؤدي ذلك

في النهاية إلى خلق فرص العمل وإشباع حاجات المستهلكين وبصفة عامة إلى الارتفاع بمستوى المعيشة .

(هـ) العمل على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية :

فوفقاً لاستراتيجية النمو المتوازن (التي تعرضنا لها فيما سبق) من الضروري العمل على تنمية كافة الأنشطة الاقتصادية في الدولة المتخلفة بصورة متوازنة بحيث يخدم نمو كل نشاط إقتصادي نمو النشاط الآخر ومن ثم تندفع عجلة التنمية بالسرعة اللازمة لارتفاع الدخل بمعدلات متزايدة تفوق بدرجة ملموسة معدلات النمو في السكان . ولن يتسنى تحقيق ذلك بطبيعة الحال ما لم تقم الدولة موضع خطة إقتصادية تشرف على تنفيذها حتى يمكن تحقيق هذا الهدف .

وكذلك الحال بالنسبة لاستراتيجية النمو غير المتوازن (التي تعرضنا لها أيضاً فيما سبق) التي تقول ، على سبيل التكرار ، بوجود أولويات ينبغي الأخذ بها عند القيام بالاستثمارات في الدول المتخلفة فالاستثمارات التي تتميز بأنها تساهم مساهمة فعّالة في ارتفاع معدلات النمو في صناعات أخرى تتصل بها وتعتمد عليها ، مثل صناعة الحديد والصلب ، هي التي يكون لها الأولوية . ولقد سبق ورأينا أن مثل هذه المشروعات الضخمة بحجم القطاع الخاص عن تنفيذها لضخامة تكاليفها وإنخفاض عائدها في الفترة القصيرة وطول فترة تنفيذها . . . الخ . ومن ثم فإن الدولة وحدها هي القادرة على تخطيط الاستثمارات بالصورة المطلوبة حتى تتحقق أهداف التنمية الاقتصادية أن الدولة - عن طريق جهاز التخطيط - تستطيع دراسة حالة النشاط الاقتصادي في مختلف قطاعات الاقتصاد القومي فتدرس تطوراته الماضية وتقوم بعمل تقديرات للتطورات المستقبلية - آخذة في اعتبارها مختلف العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها - ثم تحدد أهدافها والوسائل اللازمة لتحقيقها في أقل فترة زمنية ممكنة . ليس

هذا فحسب بل إنها - عن طريق جهاز التخطيط - تتابع ايضاً سير النشاط الاقتصادي في مختلف القطاعات وتنسق فيما بينها بما يضمن تحقيق أهدافها بقدر الإمكان .

والخلاصة من كل ما تقدم ، أن الأخذ بأسلوب التخطيط الاقتصادي هو محاولة إيجابية لمجابهة مشكلة التخلف الاقتصادي بدلاً من ترك الأمور تجري عشوائياً دون رابط أو تنسيق فيما بينها ودون ضوابط تشير إلى أن المجتمع يسير في الطريق الصحيح نحو تحقيق أهدافه .

وقد يقول قائل بأن الحكومات وغالبية الدول التي لا تأخذ بأسلوب التخطيط الاقتصادي تقوم فعلاً بالتدخل في النشاط الاقتصادي بغية تنفيذ بعض المشروعات الأساسية اللازمة للتنمية الاقتصادية ، وتشجع قيام بعض المشروعات الهامة إما بإعانتها أو حمايتها من المنافسة الأجنبية ، وتعاون المزارعين على تحسين أوضاعهم ، وتضع سياسات مالية ونقدية وأجرية تساعد عملية التنمية ومن ثم فإن المفاضلة يجب أن تكون بين أسلوب التخطيط وأسلوب تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي وليس بين التخطيط وسياسة الحرية الاقتصادية .

والرد على ذلك بأنه حتى في هذه الحالة فإن أسلوب التخطيط ما زال - من الناحية النظرية على الأقل - مفضلاً على السياسات الاقتصادية التي لا تقوم على التخطيط . فواضعي السياسات الاقتصادية في حالة تدخل الدولة النامية في النشاط الاقتصادي - دون الأخذ بأسلوب التخطيط - كثيراً ما تكون تنبؤاتهم وتقديراتهم للتطورات الاقتصادية على أساس الخبرة الشخصية أو على أساس معلومات وإحصائيات قدمت إليهم من الأجهزة التابعة لهم مباشرة وكثيراً ما يكون هناك نوع أو آخر من التضارب بينها ومن ثم فقد يحدث تضارب بين القرارات التي يتخذها المسئولين عن النشاط الاقتصادي والهيئات الحكومية . وفي ظل غياب جهاز

للتخطيط لا يتم إكتشاف مثل هذا التضارب بسهولة ، وعليه فلن يستطيع النشاط الاقتصادي أن يسير بالسرعة المرغوب فيها . يضاف إلى ذلك أنه في غياب التخطيط غالباً ما تهمل السياسات الاقتصادية مراعاة أوجه التكامل المتعددة التي تتميز بها أي عملية إنمائية . ومن أمثلة ذلك كما يقول تنبرجن[1] : إهمال إستيراد كميات كافية من قطع الغيار اللازمة للسلع الرأسمالية المستوردة ، أو العجز في أدوات الإصلاح والصيانة مما يترتب عليه تعطل كمية كبيرة من السلع الرأسمالية برغم أنها بحالة جيدة ، أو إنعدام التنسيق بين عملية البناء والتشييد وعملية إستيراد السلع الرأسمالية الجديدة وهو ما يؤدي إلى تخزين كمية من الآلات دون إستعمالها لفترة قد تكون طويلة وقد تتلف بتأثير العوامل الجوية إذا ما تركت دون تخزين .

على أنه يجب أن لا يفهم من ذلك أن التخطيط في حد ذاته يعد علاجاً لمشكلة التنمية الاقتصادية ، فهو يحتاج إلى جهود ضخمة لكي يتحقق له درجة من النجاح في هذا الصدد . إن نجاح أسلوب التخطيط يتوقف في الواقع على مجموعة من المقومات سنعرض لها في البند التالي :

ثانياً : مقومات التخطيط الاقتصادي :

عرفنا فيما سبق أن التخطيط يتضمن توجيه كافة موارد المجتمع لتحقيق أهدافه الاقتصادية والاجتماعية ، كما عرفنا أن أداته في تحقيق هذه الأهداف هي الخطة الاقتصادية . وفي الواقع ، فإن نجاح العملية التخطيطية يستلزم توافر بعض المقومات الأساسية أهمها ما يلي :

١ - وجود حجم كاف من البيانات والمعلومات التي تصلح لبناء الخطة :

ويتطلب ذلك وجود أجهزة على درجة عالية من الكفاية يوكل إليها

---

(١) جان تنبرجن ، التخطيط المركزي ، مترجم - الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع ، ص ٤٥ .

جمع وتحضير هذه البيانات والمعلومات . كما يكون هناك ضمان لاستمرار تدفقها بكفاءة عالية . وعدم توافر هذا الشرط يعني أن الخطة هي مجرد حبر على ورق .

٢ - وجود جهاز قادر على إتخاذ القرارات المتعلقة بعملية التخطيط :

وحتى يكون لهذا الجهاز مقومات الجهاز التخطيطي فمن الضروري أن يكون لقراراته طابع الإلزام على كافة مستويات الاقتصاد القومي وأن يكون في سلطته متابعة تنفيذ عملية التخطيط . كما أنه من الضروري أيضاً أن يتوفر لهذا الجهاز الكادر الفني من الخبراء والمتخصصين القادرين على صياغة خطة متكاملة .

٣ - توافر الكادر الفني على مستوى الوحدات الانتاجية :

وذلك حتى يمكن تفهم احتياجات هذه الوحدات والتعبير عنها للجهاز التخطيطي وكذا فهم وتنفيذ القرارات التي تصل إليه من جهاز التخطيط .

٤ - توافر الأجهزة اللازمة لمتابعة تنفيذ عملية التخطيط :

وذلك حتى لا يحدث ما يعوق التنفيذ . ولما كانت عملية التخطيط هي عملية سياسية في المقام الأول فإن ذلك يتطلب توفر الكادر السياسي القادر على تعبئة كافة القوى والجهود في سبيل تنفيذ الخطة ومتابعة هذا التنفيذ .

وبجانب هذه المقومات الأساسية اللازمة لنجاح التخطيط ، فإن هناك بعض المقومات التي يجب أن تتوافر في الخطة القومية ويقوم عليها بناؤ ها حتى يمكن تحقيق الأهداف التي تتضمنها . ويمكن إجمال هذه المقومات في الآتي[1] :

(١) راجع د . سلطان أبو علي ، التخطيط الاقتصادي وأساليبه ، المرجع السابق ص ٢٤ وما بعدها .

والمقصود بذلك أن تكون الأهداف المطلوب تحقيقها والوسائل المستخدمة في سبيل ذلك متفقة مع إمكانيات المجتمع وظروفه ، ذلك لأن الخطط الطموحة بدرجة تفوق الحدود المعقولة تؤدي إلى سوء تخصيص الموارد الاقتصادية فمثلاً قد يترتب على خطة طموحه تكديس الاستثمارات في أوجه لا يستفيد منها المجتمع إلاّ بقدر محدود ، في حين أنها لو وجهت إلى مجالات أخرى لتحقق معدل نمو أكبر في الاقتصاد القومي ككل . ولربما كانت الخطة الطموحة أحد الأسباب الرئيسية في ارتفاع الأسعار نتيجة لتوليد دخول نقدية دون أن يكون هناك ما يناظرها من الإنتاج .

ولما كان هناك إعتقاد بأن الخطط غير الواقعة تدفع الأفراد والهيئات إلى بذل أقصى الجهد في المجالات المختلفة . إذا ما وضعت الضغوط الملائمة عليهم ، فقد يكون هناك مجال في هذه الحالة لوضع خطتين أحدهما بغرض تجميع الحماس وخلق الظروف السياشية الملائمة والأخرى تكون موضع التطبيق العملي ومن ثم فيتعين أن تكون هذه الأخيرة واقعية وتتفق مع الواقع الاقتصادي الموضوعي للمجتمع .

(ب) تحقيق الكفاءة الاقتصادية :

مهما كان حجم الموارد الاقتصادية المتاحة لدولة ما فإنها تكون نادرة ، كما أن لها إستخدامات بديلة أي أن قطعة من الأرض مثلاً يمكن تخصيصها للزراعة أو إقامة مصنع أو مسكن عليها أو إنشاء حديقة أو غير ذلك من الاستخدامات الممكنة . وعلى ذلك فإن الكفاءة الاقتصادية في الانتاج تقضي بتخصيص هذه الموارد في إستخداماتها المتعددة بحيث يتم الحصول على أقصى قدر ممكن من الانتاج . ولا تقتصر الكفاءة الاقتصادية في الواقع على مجال الانتاج فقط بل يجب أن تتم أيضاً في مجالات الاستهلاك والتوزيع وخلافه .

ويبدو أنه من الصعب - إن لم يكن من المستحيل - أن تتحقق الكفاءة الاقتصادية في الحياة العملية بصورة يصل معها المجتمع إلى حدود ما يعرف بمنحنى إمكانيات إنتاجه ، ولكن الأغلب حدوثاً هو أن تؤدي عملية إعادة توزيع الموارد الاقتصادية بين القطاعات المختلفة للاقتصاد القومي إلى زيادة الانتاج (أو الإشباع) في بعض الأنشطة ونقصه في البعض الآخر ومن هنا فإن القصد من أن تحقق الخطة الكفاءة الاقتصادية إنما ينصرف إلى محاولة المفاضلة بين كمية الانتاج المكتسبة وكمية الانتاج المضحى بها وتقرير أيهما أفضل من وجهة نظر المجتمع . ويمكن استخدام الأرقام القياسية لحل هذه المشكلة ولو حلاً جزئياً .

(حـ) التناسق :

ويقصد به أن تكون أجزاء الخطة متناسقة تناسقاً كاملاً سواء على مستوى الأهداف مع بعضها البعض ، أو مستوى الوسائل مع بعضها البعض ، أو مستوى الأهداف ووسائل تحقيقها معاً . فعلى سبيل المثال ، يجب أن لا يتعارض هدف تحقيق أقصى معدل لنمو الدخل مع هدف تحقيق التشغيل الكامل أو عدالة التوزيع أو يتناقض هدف تحقيق التشغيل الكامل مع اختيار المشروعات أو فنون الانتاج . . . وهكذا .

وبصفة عامة ، فإن التناسق يجب أن يتحقق بين حجم الموارد المتاحة والاستخدامات المخططة لها ، وبين كمية الموارد المخصصة لكل قطاع مع الكمية المخطط إنتاجها فيه وذلك منعاً لظهور الاختناقات . كما يجب أيضاً أن لا تزيد الكمية الموزعة على الاستخدامات النهائية عن الكميات المزمع إنتاجها .

إن تحقيق التناسق بين كافة أجزاء الخطة يترتب عليه سهولة تنفيذها وتحقيقها لأهدافها .

(د) المرونة :

ويقصد بها أن تتجاوب الخطة مع ما قد يوجد من ظروف طارئة . فمن المعروف أن بعض الظروف والأحوال المفترض وجودها أثناء تنفيذ الخطة قد لا تتحقق بذات الدرجة ، أو قد توجد ظروف يلزم مواجهتها بأساليب تختلف عن تلك التي وضعت في الخطة . ففي حالة حدوث فيضان مثلاً ترتب عليه نقص المحصول الزراعي أو في حالة إنخفاض غير متوقع في حصيلة النقد الأجنبي فإن المرونة في الخطة تقتضي ضرورة وجود وسائل وإجراءات يمكن بواسطتها تعديل السياسات المقررة بحيث تتفق مع الأهداف المرغوب تحقيقها في ظل الظروف الجديدة وعلى ذلك ، فإن المرونة تمنع - أو على الأقل تنقص - احتمالات وجود طاقات عاطلة أو معطلة في الاقتصاد القومي . وقد يمكن تحقيق المرونة عن طريق وجود خطط سنوية Annual Plans يمكن بواسطتها إجراء كافة التعديلات المطلوبة لمواجهة أي ظرف جديد .

(هـ) توفر قدر من الديمقراطية :

معروف أنه في المراحل الأولى للتنمية يكون الاقتصاد القومي على درجة بسيطة من التنوع ، وعدد المشروعات به قليل ، ولا تتوافر الكفاءات الفنية والإدارية الكافية . ولذا تزداد درجة المركزية في إتخاذ القرارات . إلاّ أن ذلك لا يعني على الإطلاق عدم إشتراك الوحدات الانتاجية في صياغة القرار حيث أن إشتراكها يعد ضماناً لواقعية وتناسق الخطة . هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى ، فإن نجاح عملية التخطيط يتوقف في المقام الأول على تضافر جهود وفئات الشعب المختلفة في العمل على تنفيذ واجباتها بأكبر كفاءة ممكنة . وحتى يمكن تجميع حماس الجماهير فيجب مشاركتها في مناقشة الأهداف الواردة بالخطة وسياسات تحقيق هذه الأهداف . أن المشاركة الشعبية في عملية التخطيط إذا ما كانت عملية

وواقعية ترفع من إحتمالات تنفيذ الخطة خصوصاً إذا ما كان هناك لجان ومؤسسات مستقلة هدفها أن تظهر للفرد العادي ما في الخطة من محاسن ومساوىء حتى يمكنه الحكم عليها والمساهمة في تنفيذها .

هذه هي أهم مقومات نجاح التخطيط والمبادىء التي تحكم العملية التخطيطية . وهنا قد يثور التساؤل عن الكيفية التي تتم بها عملية التخطيط . وبمعنى آخر ما هي المراحل التي تمر بها عملية التخطيط وما هي الأدوات التي يستخدمها المخطط في عملية تحضير الخطة . هذا هو ما يجيب عليه الفصل التالي :

الفصل الحادي والثلاثون

مراحل التخطيط الاقتصادي

ذكرنا فيما سبق أن التخطيط يقصد به عموماً تحديد أهداف معينة ووضع الأساليب والتنظيمات التي تكفل تحقيق هذه الأهداف بأقل تكلفة إجتماعية ممكنة ، كما ذكرنا أن التنسيق بين الوسائل والأهداف يستلزم وجود خطة إقتصادية تعمل الدولة على تنفيذها خلال فترة زمنية مستقبلة . ومعنى ذلك أن الخطة إنما تتمثل بصفة رئيسية في برنامج سياسي يتطلب إتخاذ سلسلة من القرارات السياسية المحددة(١) . ومن هنا فقد تعددت التنظيمات والمؤسسات والأجهزة التي تعمل في سبيل تحضير وإعداد وتنفيذ ومراقبة الخطة . فنجد أن هناك :

- السلطة السياسية العليا ، وهي التي تحدد أهداف التخطيط نيابة عن المجتمع . كما تقوم بإصدار موافقتها النهائية على الخطة قبل عرضها على الهيئة التشريعية .

- الهيئة العليا للتخطيط ، سواء إتخذت شكل الهيئة أو الوزارة ، وتقوم بإعداد الخطة من الناحية الفنية وتقوم بالإشراف على تنفيذها . وهذه الهيئة يتعين أن تكون تحت الإشراف المباشر لرئيس الحكومة(٢) .

- التنظيم الإداري على مستوى القطاع ، وغالباً ما يكون بالوزارة المسئولة عن القطاع مثل وزارة الزراعة ووزارة الصناعة ووزارة

---

(١) راجع : د . محمد زكي شافعي ، التنمية الاقتصادية ، الكتاب الثاني - دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٨٠ ، ص ٩

(٢) راجع W ARTHUR LEWIS, Dévelopment Economiqûe et Planification, Payot. Paris, 1968, P.273.

النقل . . . الخ . وهذا المستوى يكون مسئولاً عن إعداد ومراقبة تنفيذ الخطة على مستوى القطاع الذي يمثله .

ـ المؤسسات أو الهيئات الإدارية المسئولة عن فروع الأنشطة المختلفة داخل القطاع مثل مؤسسة الغزل والنسيج ومؤسسة النقل ومؤسسة الصناعات الكيماوية . . . الخ . وهذا المستوى يكون مسئولاً أمام المستوى الأعلى منه عن إعداد الخطة والتنسيق بين خطط الوحدات التابعة له ومراقبة تنفيذ الخطة .

ـ المشروع أو الوحدة الانتاجية ، وهي الوحدات التابعة للمؤسسات مثل مصنع للغزل والنسيج تابع لمؤسسة الغزل أو شركة للأدوية تابعة لمؤسسة الصناعات الكيماوية . . . الخ

وبعد أن تتحدد المستويات المختلفة على هذا النحو تبدأ عملية التخطيط . ويمكن على وجه العموم أن نميز بين ثلاثة مراحل رئيسية في هذا الصدد وهي : المرحلة السابقة على وضع الخطة (أو مرحلة الأعمال التحضيرية) ، ومرحلة إعداد الخطة وإقرارها ، ومرحلة تنفيذ الخطة ومتابعتها . على أنه يجب أن يكون واضحاً أن هذا التمييز ما قصد به إلاّ التوضيح فقط ، ولا يجوز التصور أن هذه المراحل مستقلة عن بعضها إذ أن كل مرحلة ترتبط بالأخرى إرتباطاً كلياً وجزئياً . وفيما يلي عرض مختصر لكل مرحلة من هذه المراحل .

أولاً : المرحلة السابقة على وضع الخطة :

وهذه المرحلة كما ذكرنا خاصة بالأعمال التحضيرية ، أي إعداد البيانات والإحصائيات وتحليلها . وعلى ذلك ، تقوم الهيئة العليا للتخطيط (أو الهيئة المركزية) بإعداد البيانات والاحصائيات اللازمة لدراسة

الإمكانيات المتاحة على المستوى القومي . ورغم ما هنالك من صعوبه في هذا الصدد ، إلّا أنه يكفي وجود نوع من التعبئة الإحصائية ولو بصفة أولية . ويبدو ذلك ضرورياً في الاقتصاديات المتخلفة التي لم ينمو فيها الجهاز الإحصائي نمواً يجعله قادراً على القيام بمسئوليته في هذا المجال على الوجه الأكمل .

ومن أهم المتغيرات المطلوب معرفتها عن طريق البيانات الاحصائية ما يلي :

- حجم الموارد البشرية . والمقصود بذلك حصر عدد السكان في الدولة في أقرب تاريخ ممكن لوقت إعداد الخطة ، وبيان توزيعهم الجغرافي ، وتركيبهم من حيث السن والمهنة ، ومعدلات المواليد ومعدلات الوفيات . . . الخ .

- الهيكل الانتاجي السائد . أي تقدير المنتجات الرئيسية من حيث الحجم والقيمة ومعرفة الإنتاج الجاري على وجه التقريب وقياس الطاقة الإنتاجية الممكن إستخدامها في الحال أو خلال الخطة . . وما إلى غير ذلك .

- الصادرات والواردات . وذلك لدراسة أسواق الصادرات وتحديد العقبات التي تعترض التسويق الخارجي ، ومدى إمكانية الحصول على أسواق الجديدة ، وإمكانية إحلال منتجات جديدة محل السلع المستوردة . . . الخ .

- الموارد والاستخدامات والمقصود بذلك مقارنة بين الانتاج المحلي والواردات من ناحية والاستهلاك النهائي الجاري ، والاستثمار العام والخاص ، والاستهلاك الوسيط ، وصافي العلاقات مع الخارج من ناحية أخرى .

- متغيرات أخرى مثل : الموارد المالية ، وموارد الثروة المائية والحيوانية ، والمناجم والمحاجر ، والمساحات المزروعة ، والقابلة للزراعة ، والقابلة للإستصلاح ، والتركيب المحصولي والطاقة المحركة ، والخزانات ، والسدود . . . الخ .

وتجدر الإشارة إلى أن طرق الحصول على البيانات متنوعة . فهناك بيانات يمكن جمعها عن طريق الحصر والتعداد مثل البيانات المتعلقة بالسكان والثروة الحيوانية والمعدات الرئيسية . . . الخ . وهناك بيانات يمكن جمعها عن طريق العينات الإحصائية مثل البيانات الخاصة بتقدير الانتاج الزراعي ، والإنتاج الحرفي . . . الخ ، كما أن هناك بيانات يمكن جمعها عن طريق البحوث الفنية مثل تلك الخاصة بالأراضي الصالحة للزراعة ، والمعادن والبترول . . . الخ .

ومهما كان الأمر ، فإن البيانات التي يتم الحصول عليها تقدم في شكل جداول إحصائية ومحاسبية ، ويمكن بدءاً من هذه البيانات إعداد عدد من المعاملات والعلاقات التي تعد معرفتها أمراً بالغ الأهمية عند التحضير للخطة مثل معاملات مرونة الطلب الدخلية والسعرية ، ومعاملات نمو الدخل القومي والاستهلاك والاستثمار ، وغيرها من المعاملات الأخرى التي لا يسمح المجال هنا بالحديث عن كيفية تقديرها .

وجدير بالذكر أن الدول النامية تعاني عموماً من النقص في الإحصاءات من جهة ، وعدم دقة الإحصاءات المتوفرة من جهة أخرى . ويرجع ذلك إلى تخلف النشاط الاقتصادي بصفة عامة ، وعدم إستطاعة الكثيرين ممن يعملون في قطاع الإنتاج الأولي ببيانات إحصائية عن أعمالهم ، كما يرجع أيضاً إلى عجز الجهاز الاحصائي وعدم قدرته في الحصول على ما يلزمه من الكفاءات الفنية .

ورغم عدم توافر البيانات بالدقة والقدر المطلوب في الدول النامية ، فإن ذلك لا يعني تأجيل عملية التخطيط الاقتصادي ، وإن كان الأمر يتطلب أن تتبع الدول التي تعاني من نقص كبير في البيانات الإحصائية أسلوب التخطيط الجزئي بدلاً من التخطيط الشامل(١) .

والخلاصة مما تقدم أنه خلال المرحلة السابقة لوضع الخطة فلا بد من دراسة المتغيرات التي سبق الإشارة إليها حتى يمكن تقدير الإمكانيات القومية . ويجب أن لا تقتصر دراسة هذه المتغيرات على ما هو قائم في المجتمع وقت التحضير لإعداد الخطة فقط ، بل يتعين على الهيئة العليا للتخطيط - عن طريق الأجهزة التابعة لها - دراسة إحتمالات سير هذه المتغيرات في المستقبل بفرض إستمرار الظروف على ما هي عليه أي دون أن تأخذ في حسابها ما تريد الخطة إدخاله من تعديلات على هذه المتغيرات . وقد يستدعي الأمر في هذه الحالة أن تستنير الهيئة العليا للتخطيط برأي المستويات الأخرى (الوزارات ، والمؤسسات ، والوحدات الانتاجية) فتطلب إليها إرسال مقترحاتها بالنسبة للفترة المستقبلة على ضوء ما أنجز في الفترة الماضية . وبعد حصول الهيئة العليا للتخطيط على المقترحات التي طلبتها من المستويات الأخرى تقوم بتجميعها للاستفادة منها في تحضير الإطار العام للخطة القومية .

ثانياً : مرحلة إعداد الخطة وإقرارها :

بانتهاء الأعمال الخاصة بالمرحلة السابقة ، يمكن الانتقال إلى مرحلة إعداد الخطة . وبطبيعة الحال تختلف طرق الإعداد باختلاف البيانات المتاحة وباختلاف نوعية التخطيط (تخطيط برامج أو تخطيط

(١) راجع : A. Waterson, Development Planing. Lessons of experience, Baltimore, the Johns Hapkins press, 4th printing p. 177 ets.

شامل . . . الخ) . والاهتمام هنا منصب على طريقة إعداد خطة أولى للتنمية ، في ظل التخطيط الشامل . ويمكن أن تسير مرحلة إعداد الخطة على النحو التالي :

١ - تحديد الأهداف العامة للخطة :

بناء على الدراسات التي تقوم بها الهيئة العليا للتخطيط والمقترحات التي تقدمها بشأن الخطة المقبلة تقوم السلطة السياسية العليا بتحديد الأهداف العامة للخطة في المرحلة المقبلة . ومعنى ذلك أن اختيار الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المراد تحقيقها عن طريق التخطيط تعد عملية سياسية في المقام الأول . وسبب ذلك هو أن النتائج المحققة تتوقف على نوعية التخطيط والتنفيذ ، والذي يتحمل مسئولية هذه النتائج هم السياسيون . وبالطبع فإن الهيئة السياسية العليا لا تتخذ قرارها بتحديد أهداف الخطة في المرحلة المقبلة بعيداً عن الواقع أو الإمكانيات المتاحة فهي نضعهافي ضوء الدراسات المقدمة من الهيئة العليا للتخطيط مسترشدة في ذلك بالانجازات التي حققها الاقتصاد القومي في الماضي . أضف إلى ذلك ، أن الهيئة العليا للتخطيط تعد بمثابة مستشار فني للهيئة السياسية ، كما أنها تقوم ليس فقط بتوضيح البدائل المختلفة التي يمكن للسلطة السياسية أن تختار فيما بينها ، ولكن أيضاً النتائج المترتبة على إختيار كل بديل منها .

ولما كانت الأهداف التي يرغب المجتمع في تحقيقها من الممكن أن تتعارض مع بعضها البعض في الأجل القصير ، فقد يتحتم على السلطة السياسية أن تقوم بالترجيح فيما بينها لتحديد أولويتها . فمثلاً لا يمكن الارتفاع بمعدل نمو الدخل القومي وأعلى مستوى للاستهلاك في ذات الوقت ، ولذا يتطلب الأمر إعطاء أولوية لهدف الوصول بمعدل نمو الدخل القومي إلى أقصاه في حدود ما هو متاح من موارد ، ثم بعد ذلك تأتي

محاولة الوصول إلى أعلى مستوى للاستهلاك في حدود ما يسمح به المستوى المرتفع لمعدل نمو الدخل القومي المستهدف .

٢ ـ إعداد الإطار المبدئي للخطة :

بعد أن تتحدد الأهداف العامة للخطة على نحو ما سبق وأوضحنا تقوم الهيئة العليا للتخطيط بترجمة هذه الأهداف إلى مؤشرات ذات طابع توجيهي تشمل كافة المتغيرات على مستوى الاقتصاد القومي (الدخل ، والاستثمار ، والاستهلاك ، والصادرات ، والواردات ، والقوى العاملة . . . الخ) بصورة أكثر تفصيلاً . وبمعنى آخر ، تقوم الهيئة العليا للتخطيط بترجمة الأهداف العامة للخطة المتعلقة بنمو الدخل إلى كميات مادية من السلع الرئيسية (صلب ، آلات ، مواد كيماوية ، كهرباء . . . الخ) ، وكذا ترجمة الأهداف العامة المتعلقة بالاستثمار إلى أهداف تفصيلية على مستوى القطاعات الرئيسية (الصناعة ، الزراعة ، النقل والمواصلات ، . . . الخ) ، والأهداف العامة المتعلقة بالاستهلاك إلى نوعياته المختلفة (سلع رئيسية ، سلع إستراتيجية كالوقود ، إستهلاك وسيط ، إستهلاك نهائي . . . الخ) . . . وهكذا .

وهذه الترجمة للأهداف والأولويات تمثل الخطة المبدئية التي تتم على أساسها المناقشة ، وقد يتم التعديل ، من المستويات الأخرى في الاقتصاد القومي[1] .

وتجدر الإشارة إلى أنه يتعين إخضاع أهداف فروع الإنتاج المختلفة والصادرات والواردات . . وغيرها لما يسمى إختبارات الاتساق Consistance[2] قبل أن نعتبر أن لدينا مشروعاً أولياً للخطة ، وبالإضافة

---

(١) A. Bergson, The Economic of Soviet planing. Yale University press, 1964, pp. 127 - 150.

(٢) راجع : شارل بتلهيم ، التخطيط والتنمية ، ترجمة د . إسماعيل صبري عبد الله ، دار المعارف ، القاهرة ، ١٩٦٦ ص ص ١٩٧ ـ ٢٠٥ .

إلى ذلك ، فعند إعداد الإطار المبدئي للخطة تستخدم بعض الأساليب الفنية كالموازين السلعية ، وتحليل المدخلات والمخرجات ، والبرامج الخطية وربما غير الخطية . . . وغيرها . لا يسمح مستوى الدراسة هنا أن نتعرض لمثل هذه الاختبارات أو الأساليب الفنية :

٣ ـ إعداد خطط فروع النشاط :

بعد أن يتم إعداد الإطار المبدئي للخطة يرسل إلى المستوى الذي يلي الهيئة العليا للتخطيط ، أي مستوى القطاع أو الوزارة ، ليقوم هذا المستوى بدراسته ووضع المقترحات البديلة والتعديلات التي يرى إدخالها ويقوم بوضع خطة أكثر تفصيلاً على مستوى القطاع الذي يمثله تبين تفصيلات معدل نمو الدخل القومي على مستوى القطاع ، وتوزيع الاستثمارات على الأنشطة المختلفة داخل القطاع ، وحاجيات هذه الأنشطة من الواردات ، . . . وما إلى غير ذلك ثم يقوم القطاع أو الوزارة بإرسال الخطة التي أعدت على مستوى القطاع أو الوزارة إلى المستوى التالي في سلم التنظيم الاداري ، أي إلى المؤسسة أو الهيئة المشرفة على نشاط معين داخل القطاع أو الوزارة مثل مؤسسة صناعة الغزل والنسيج أو مؤسسة الصناعات الكيماوية . . أو غيرها (وهي مؤسسات تابعة لوزارة الصناعة) . وتقوم المؤسسة أو الهيئة بتحويل الخطة التي وصلت إليها إلى خطة تفصيلية على مستوى فرع النشاط وتقدم مقترحاتها والتعديلات التي تراها بشأن المقترحات المبدئية .

تنتقل الخطة بعد ذلك إلى المستوى الأدنى من المستويات التنظيمية وهو مستوى المشروع ويقوم المشروع بدوره بوضع خطة هي أكثر أنواع الخطط تفصيلاً إذا ما قورنت بالخطط التي وضعت على المستويات الأعلى . ويعد التفصيل على مستوى المشروع من الأهمية بمكان إذ أنه يساعد اللجنة

العليا للتخطيط على تحديد حجم الإنتاج من السلع المختلفة ومن ثم حجم المتاح من السلع للاستهلاك الخاص وهذا يساعد في تحديد حجم القوة الشرائية في الفترة المستقبلة وتحديد حجم الاحتياجات من المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج على مستوى المشروع . . . وهكذا .

وبوضع الخطة التفصيلية على مستوى المشروع تبدأ مسيرة أخرى في الإتجاه العكسي . فتنتقل خطط المشروعات إلى المستوى الأعلى ثم التالي له . . . وهكذا حتى تصل إلى الهيئة العليا للتخطيط مرة أخرى . وعند كل مستوى يتم التنسيق بين الخطط المختلفة وإزالة التناقض بينها في حدود الإطار العام الذي وضعه كل مستوى . وفي النهاية تقوم الهيئة العليا للتخطيط بالتنسيق بين خطط مختلف القطاعات أو الوزارات في إطار الخطة العامة التي وضعتها وذلك حتى لا يكون هناك تعارضاً بين خطط القطاعات أو الوزارات المختلفة .

وجدير بالذكر أن مشاركة المواطنين ، وخصوصاً الجماهير العاملة ، عند إعداد خطط المشروعات يكون لها فائدة كبيرة . إذ أن مثل هذه المشاركة ، عن طريق طرح خطط وحدات الإنتاج للمناقشة بين العاملين فيها وتقديم مقترحاتهم ، تعد أمراً لا غنى عنه للتوصل إلى خطط واقعية وإلى محاولة إستخدام طاقات المشروعات بكاملها خصوصاً وأن هذه الطاقات يتعذر - أو يستحيل - أن تكون معروفة على المستوى المركزي .

٤ - وضع الخطة في صورتها النهائية :

بعد أن تقوم الهيئة العليا للتخطيط بالتنسيق بين الخطط المختلفة التي تلقتها من المستويات الأدنى وتدخل على الإطار المبدئي للخطة ما تراه ضرورياً من التعديلات على ضوء المقترحات العديدة التي أبدتها المستويات

المختلفة المشتركة في عملية التخطيط ، تكون الخطة بذلك قد وصلت إلى صورتها النهائية وتصبح أكثر وضوحاً وتفصيلاً من الإطار المبدئي الذي سبق أن أرسلته إلى المستويات الأدنى .

بعد ذلك تقوم الهيئة العليا للتخطيط بإجراء إختبار مبدئي على الخطة للتأكد من تناسقها وتكاملها المنطقي . وهذا الاختبار يتم على مستوى الاقتصاد القومي ككل للتأكد من أن الموارد المخصصة لكل قطاع تتلاءم مع الكمية التي يتعين أن ينتجها هذا القطاع ؛ ، ومن أن حجم القوى العاملة والأنواع المطلوبة منها تتساوى مع طلب القطاعات المختلفة ، وللتأكد كذلك من أن حجم الواردات المطلوبة ، سواء لأغراض الاستهلاك أم الاستثمار ، يتساوى مع حجم الصادرات ورأس المال المتوقع تدفقه إلى العالم الخارجي . وبالطبع فإذا لم يتأكد للهيئة وجود قدر كبير من التناسق بين أي من هذه المتغيرات فإنها تقوم بالتعديل المطلوب حتى يتحقق التناسق . ويتم التعديل بطبيعة الحال في ظل الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية المرغوب فيها .

وبعد أن يتم اختبار الإطار النهائي للخطة ، والذي يعد خطة تفصيلية على المستوى القومي ، يرسل مرة ثانية إلى المستويات التنظيمية المختلفة لتقوم بتعديل خططها بما يتلائم مع ما قد يكون هناك من تعديلات اقتضتها عملية تحقيق التناسق في الخطة ، وكذا لإعطاء بعض المقترحات التي لا تغير من جوهر الإطار النهائي . وبعد وصول هذا الإطار إلى مستوى المشروع (المستوى الأدنى) وإدخال التعديلات المطلوبة وإبداء المقترحات يعود مرة ثانية إلى المستويات الأعلى لإعادة عملية التنسيق عند كل مستوى في ضوء المقترحات الجديدة . . وهكذا حتى يصل إلى الهيئة العليا للتخطيط التي تقوم بوضع الخطة في صيغتها النهائية وتقوم بإرسالها إلى السلطة السياسية العليا للموافقة عليها .

٥ ـ مرحلة إقرار الخطة :

بعد أن تتلقى السلطة السياسية العليا الاقتراح النهائي للخطة الذي قدم إليها من الهيئة العليا للتخطيط لإبداء الرأي فيه ، فإنها توافق عليه إذا لم يكن هناك تعديلات تريد إدخالها عليه ، ثم تقوم بعرضه على السلطة التشريعية لمناقشته والموافقة عليه لتصبح الخطة ـ بعد هذه الموافقة ـ خطة نهائية لها شكلها القانوني وبذا فهي تتضمن أوامر وبرامج عمل لكافة العاملين ، وكافة الوحدات الانتاجية ، على المستوى القومي .

وتجدر الإشارة إلى أن إعطاء الخطة الصبغة القانونية الملزمة له بعض المزايا كما أن له بعض العيوب[1] . فمن ناحية ، نجد أن إصدار الخطة في شكل قانون يزيد من أهميتها في نظر القيادات السياسية وأعضاء الحكومة وأفراد الشعب عموماً وهذا يزيد من إمكانية تحقيق الأهداف التي تتضمنها ، كما أن إصدار الخطة في شكل قانون يؤكد إستمراريتها ولذلك أهمية كبرى في الدول التي تتغير فيها الحكومات بمعدلات كبيرة إذ تلزم الحكومة الجديدة بتنفيذ الخطة التي أعدت وأقرت من جانب الحكومة السالفة . ومن ناحية أخرى ، فإن إصدار الخطة في شكل قانون قد يفقدها الكثير من المرونة التي تعتبر إحدى خصائص الخطة الجيدة . كما قد يفقدها إتساقها (توازنها الداخلي) إذا ما قامت السلطة التشريعية بإدخال بعض التعديلات عليها عند تقديمها لإقرارها .

ثالثاً : مرحلة تنفيذ الخطة ومتابعتها :

تحتاج الخطة بعد إقرارها إلى من يقوم بتنفيذها ومتابعة هذا التنفيذ . وفيما يلي سنتناول أولاً تنفيذ الخطة ثم نلي ذلك بمتابعة تنفيذها .

---

(١) راجع : د . كريمة كرم ، التخطيط العيني والمالي للاقتصاد القومي ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٧٨ ص ٤٤ وما بعدها .

(أ) تنفيذ الخطة :

إذا كان بناء الخطة عملية شاقة ، فإن تنفيذها أكثر صعوبة ومشقة حيث أن إعداد الخطة يمكن أن يتم بالاستعانة بالخبرة الأجنبية أما تنفيذها فيقع على عاتق أفراد المجتمع والوحدات الانتاجية والجهاز الحكومي في الدولة ومن ثم فهو يتطلب حداً أدنى من الكفاءة يجب توافرها في القائمين بالتنفيذ .

وإذا كان كل مستوى من المستويات التي تشترك في تنفيذ الخطة (مجلس الوزراء أو ما يشابهه ، الوزراء كل في نطاق تخصصه ، الهيئات التابعة لكل وزارة ، المشروعات التابعة لكل هيئة) يعد مسئولاً عن الإشراف على تنفيذها والتنسيق بين أجزائها المختلفة عند ظهور أي نوع من التعارض بينها خلال التنفيذ ، فإن الوحدة الانتاجية هي التي تتحمل العبء الأكبر في تنفيذ الخطة بشكل مباشر لأنها أكثر المستويات التنفيذية إتصالاً بالواقع حيث تقوم بعملية الانتاج أو التوزيع ومن ثم تواجه المشاكل التي تظهر في غمار عملية التنفيذ .

ولما كان مدير المشروع أو الوحدة الانتاجية هو المسئول عن الانحرافات التي تتم أثناء عملية التنفيذ وعلى عاتقه يقع عبء تصحيحها ، فإن تطبيق مبدأ مسائلته عن هذه الانحرافات يقتضي ترك الحرية التامة له في إتخاذ القرارات التي يراها ملائمة لتنفيذ الخطة . وقد يثور التساؤل في هذا الصدد عن طبيعة وحجم القرارات التي يتعين أن تترك لمستوى المشروع وتلك التي يجب الرجوع فيها إلى المستويات الأعلى ؟ والواقع أنه ليس هناك قول فصل في هذا الخصوص والأمر يتوقف في النهاية على درجة النمو الاقتصادي التي تمر بها الدولة ، ومدى تنوع هيكل الاقتصاد ، ومدى توافر الكوادر الادارية والفنية القادرة على إتخاذ القرارات .

ففي المراحل الأولى لعملية التنمية الاقتصادية قد تزداد درجة المركزية في الادارة والتوجيه ويكون ذلك راجعاً إلى عدم توافر الكوادر السياسية المؤمنة بالتنظيم الجديد للاقتصاد القومي ، وعدم إستقرار علاقات الانتاج الجديدة ، وعدم وجود الكوادر الفنية القادرة على إتخاذ القرارات التنفيذية الفعّالة . . . الخ . أما في المراحل الأكثر تقدماً في عملية التنمية ، والتي تتزايد فيها عدد الوحدات الانتاجية ، ويتوافر فيها الكوادر الإدارية (وربما السياسية) فقد تؤدي المركزية الزائدة إلى فقد وضياع الكثير من الموارد ، كما تؤدي إلى عرقلة تنفيذ الخطة . وهنا يمكن القول أن رجوع الوحدة الإنتاجية ، إلى المستويات الأعلى في كل صغيرة وكبيرة من شأنه إعاقة عملية التنفيذ الفعّال للخطة وبالتالي يحد من القدرة على مسائلة الوحدة عن أي إنحراف في التنفيذ .

ومهما يكن الأمر ، فإن الإخفاق في تنفيذ الخطة يرجع بصفة عامة إلى مجموعة من الاعتبارات أهمها :

ـ عدم واقعية الخطة . فإذا ما تضمنت الخطة أهدافاً غير ممكنة التحقيق في ضوء الإمكانيات المتاحة ، فعند التنفيذ يفرض الواقع نفسه ويترتب على ذلك بالطبع إخفاق الخطة في تحقيق الأهداف المقررة .

ـ الاهتمام بالجانب المالي للخطة دون الجانب المادي . فقد تولى الحكومة ، باعتبارها المسئولة عن تنفيذ الخطة ، جهداً كبيراً لتحقيق الأهداف الاستثمارية التي تتضمنها الخطة ، أي توفير الأموال اللازمة لتنفيذ الاستثمارات المستهدفة ـ ولكنها لا تعطي نفس الجهد لتحقيق كميات الانتاج المستهدفة . وبالطبع فإن تحقيق الاستثمارات لن يؤدي تلقائياً إلى تحقيق الانتاج المستهدف ومن هنا يتعثر تنفيذ الخطة .

ـ المبالغة في تقدير الاحتياجات الاستثمارية . فقد تقوم الوحدات

الانتاجية بتقدير احتياجاتها من الاستثمار دون مراعاة مقدرتها الاستيعابية ، أي إمكانياتها في تنفيذ هذه الاستثمارات ، وبمعنى آخر ، قد لا يكون لديها المهارات التنظيمية أو المكان المناسب ، أو غير ذلك مما يلزم لتنفيذ الاستثمارات . ويترتب على ذلك بطبيعة الحال عدم قدرة هذه الواحدات على تنفيذ كل الاستثمارات التي تتضمنها الخطة .

- العقبات التنظيمية والإدارية . فالروتين وعدم كفاءة النظام الاداري بصفة عامة تعد من العوامل التي تعوق تنفيذ الخطة نتيجة للتأخير في إتخاذ الإجراءات المطلوبة لتنفيذ المشروعات . وهذه الظاهرة غالباً ما توجد في الدول النامية .

- عدم القيام بالدراسات التحضيرية الكافية للمشروعات قبل إدراجها في الخطة . ويترتب على ذلك عدم إمكانية تنفيذ بعض هذه المشروعات بالصورة التي تتضمنها الخطة لأنه قد يتضح مثلاً أنها تحتاج لتنفيذها إلى فترة أطول من سنوات الخطة ، أو تحتاج إلى مهارات فنية معينة غير متوفرة بالقدر الكافي . . . الخ .

وخلاصة ما تقدم أن مراعاة هذه الاعتبارات عند تحضير وإعداد الخطة قد يسهل إلى حد ما من عملية تنفيذها ، كما أن نجاح التنفيذ يقتضي بالاضافة إلى ذلك توافر أجهزة على درجة عالية من الكفاءة مع تحديد واضح لمسئولية ونطاق إتخاذ القرار التنفيذي . ومن ناحية أخرى ، فإن توافر أجهزة متابعة التنفيذ والرقابة عليه يضمن بقدر الإمكان عدم إنحراف التنفيذ عن الأهداف المحددة خصوصاً إذا ما كان هناك مؤشرات للتنفيذ تقوم أجهزة المتابعة بالسير على هداها . ولسوف يتضح ذلك من خلال البند التالي .

(ب) متابعة تنفيذ الخطة[1] :

تقوم بمتابعة تنفيذ الخطة والرقابة عليها أجهزة عديدة تؤدي كل منها وظيفة محددة . فهناك جهاز التخطيط المتمثل في الهيئة العليا للتخطيط ويقوم بالرقابة من الناحية التخطيطية ، والجهاز المركزي للإحصاء ويقوم بالرقابة من الناحية الإحصائية ، والبنك المركزي ويقوم بالرقابة من الناحية المالية ، والتنظيم السياسي ويقوم بالرقابة من الناحية السياسية . والواقع أن هذه الأجهزة لا تقوم ، ولا يجب أن تقوم ، بإتخاذ أية قرارات تنفيذية أو تتدخل في عملية التنفيذ على الإطلاق ولكن دورها ينحصر في التنبيه إلى وجود إنحراف أو قصور في أحد أو بعض المجالات ثم تطلب من الهيئات المختصة تعديل هذا القصور أو الإنحراف . . .

وفيما يلي إشارة موجزة إلى أنواع الرقابة اللازمة لمتابعة تنفيذ الخطة .

١ ـ الرقابة التخطيطية :

ويقوم بها جهاز التخطيط عن طريق إعداد تقارير ربع سنوية أو نصف سنوية تبين سير الخطة في مختلف مجالاتها . وتعد هذه التقارير بناء على التقارير التي ترد إلى الجهاز ، باعتباره الهيئة العليا للتخطيط ، من المستويات الأدنى . فتقوم وحدة التخطيط على مستوى المشروع بإعداد تقرير دوري عن سير تنفيذ الخطة والعقبات التي يواجهها المشروع خلال التنفيذ وكيفية التغلب عليها ثم ترفع هذا التقرير إلى المستوى الأعلى وهو مستوى المؤسسة وتقوم هذه الأخيرة بتجميع التقارير الدورية الخاصة بالمشروعات التي تتبعها ثم تعد بدورها تقريراً مفصلاً عن سير تنفيذ الخطة في فرع النشاط الذي تمثله وتعد مسئولة عنه . ويرفع هذا التقرير إلى

(١) راجع د . عمر ويحيى الدين ، التنمية والتخطيط الاقتصادي ، المرجع السابق ، ص . ص . ٤٨١ ـ ٤٩٠ .

المستوى الأعلى وهو الوزارة التي تقوم بدورها بتجميع التقارير الواردة إليها من مختلف المؤسسات التي تتبعها وتعد تقرير دورياً عن سير تنفيذ الخطة على مستوى القطاع الذي تمثله الوزارةثم ترسله إلى الهيئة العليا للتخطيط . وهذه بدورها تقوم بتجميع التقارير الواردة إليها من الوزارات المختلفة ثم تعد تقريراً دورياً عن سير الخطة على المستوى القومي . ومن خلال هذا التقرير يمكنها التعرف على أوجه القصور والانحراف في تنفيذ الخطة فتنبه السلطة التنفيذية بمواقع هذا القصور حتى يمكنها التدخل لتصحيحه .

٢ ـ الرقابة الإحصائية :

ويقوم بها الجهاز المركزي للإحصاء عن طريق كتابة تقارير توضح كيفية سير المؤشرات الهامة للخطة مثل الاستثمار ، الإنتاج ، العمالة ، المواد الأولية المستخدمة ، النفقات . . . الخ . وبيان مدى إنحراف كل منها عن المستهدف في الخطة . ويقوم بإعداد البيانات الإحصائية المتعلقة بهذه المؤشرات الوحدة الإحصائية الخاصة بالمشروع ثم ترسلها إلى الوحدة الإحصائية الخاصة بالمستوى التنفيذي الأعلى ، أي المؤسسة . وهذه بدورها تقوم بإعداد البيانات الخاصة بها ، بناءاً على البيانات التي تلقتها من مختلف المشروعات التابعة لها ، ثم ترسلها إلى الوحدة الإحصائية الخاصة بالوزارة التي تقوم بدورها بإعداد بيان إحصائي بمؤشرات تنفيذ الخطة على مستوى القطاع التابع لها ثم ترسله إلى الجهاز المركزي للإحصاء الذي يقوم بإعداد البيان الإحصائي النهائي عن سير المؤشرات الهامة للخطة . وتستطيع السلطة التنفيذية والهيئة العليا للتخطيط ، بناءاً على البيان الإحصائي النهائي ، الاستفسار من مختلف الوحدات التنفيذية عن أسباب عدم تحقيق المستهدف من هذه المتغيرات كما هو وارد بالخطة .

٣ ـ الرقابة المالية :

ويقوم بها البنك المركزي أو البنوك الأخرى في حالة إتباع نظام التخصص المصرفي (يكون كل مصرف مسئولاً عن قطاع معين) . وتحقيق هذه الرقابة عن طريق التعرف على كيفية إستخدام الموارد المالية المتاحة للوحدات الانتاجية وما إذا كان نمط إنفاقها ملائماً مع ما جاء بالخطة أم لا . فكل وحدة إنتاجية تحتفظ بأرصدتها في حساب لدى البنك المركزي أو البنك الذي تتعامل معه ويتم السحب (والإيداع) عن طريق شيكات يوضح فيها الهدف من الصرف (لأجور العاملين ، أو لشراء المواد الأولية . . الخ) . ولما كان لدى البنك المركزي أو البنك الذي تتعامل معه الوحدة الإنتاجية صورة من الخطة التفصيلية التي توضح موارد وإنفاق كل وحدة ، كما أن التعامل بين مختلف الوحدات يتم عن طريق الشيكات التي تمر خلال البنك المركزي ، فإن البنك يستطيع أن يتعرف ـ من خلال الشيكات التي تصدرها الوحدات الإنتاجية ـ على كيفية إستخدام الوحدة لمواردها وما إذا كان هذا الاستخدام يتوافق مع ما ورد في الخطة القومية أم لا وبالتالي يتعرف على أوجه القصور المختلفة في عملية التنفيذ . وتعد الرقابة المالية أهم أنواع الرقابة وأكثرها فاعلية .

٤ ـ الرقابة السياسية :

ويقوم بها التنظيم السياسي في الدولة ، وتعد من أهم أنواع الرقابة التي تمارسها الدول الاشتراكية . وتتم الرقابة من خلال وحدات وخلايا التنظيم السياسي في الوحدات الانتاجية والمستويات التنفيذية المختلفة . فإذا ما كان هناك قصور أو إنحراف في تنفيذ الخطة فإن خلايا التنظيم السياسي ووحداته تنبه الجهاز التنفيذي إلى مواطن هذا القصور أو الإنحراف دون أن تتدخل في عمل الوحدة الإنتاجية على الإطلاق ، ويقوم

الباب الثامن

التنمية الاقتصادية

الباب التاسع

السكان والتنمية الاقتصادية

الباب العاشر

التخطيط الاقتصادي

